

Issue 332 / Year 29 / August 2007
آب / أغسطس 2007 / السنة التاسعة والعشرون / العدد 332



رئيس وزراء مصر:

- اقتصاد متنوع ومناخ جاذب
- الاستثمارات تجاوزت 10 مليارات دولار
- "ملتقى القاهرة للاستثمار" عزّز ثقة المستثمرين

وزير المال اللبناني جهاد أزعور:
استقرار الوضع المالي رغم التأزم السياسي

معزّزاً الثقة بلبنان
"فرنسبنك" يشتري بنك BLC من القطريين

ماذا وراء التحالف وتبادل الملكية بين "البنك السعودي للاستثمار" و"البركة المصرفية"؟

السودان:
الاستثمار لم يتأثر بالتقلبات السياسية

ISSN 1991-2404

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor-in-Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel : + 961 1 353577/8/9 - 780200
Fax: + 961 1 354952 - 780206
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: + 966 1 293 2769
Fax: + 966 1 293 1837

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : + 971 4 2941441
Fax: + 971 4 2941035
Email: iktissad@iktissad.com

www.iktissad.com

Advertising contact:
E-mail: advert@iktissad.com
Fax: +961 1 863958
Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد
• لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
• السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
• قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
• اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
• تونس 7 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:
الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



هذا العدد

يتصدّر رئيس الوزراء المصري د.**أحمد نظيف** غلاف هذا العدد بمقابلة شاملة تلخّص تجربة مصر في تحقيق الإصلاح والاستثمار والنموّ خلال فترة قياسية، وهي تجربة تشكّل نموذجاً لقدرة الدول على قلب المعادلة والانتقال من مرحلة إلى أخرى، إذا توافرت الإرادة السياسية والإدارة الكفوءة. فقد تمكّنت الحكومة المصرية بقيادة د.**أحمد نظيف** من تذليل مصاعب كبيرة ومزمنة في الاقتصاد المصري وفي بيئة الاستثمار، ودخل الاقتصاد في مرحلة من النموّ المستدام، المرتفع والمتنوّع، وصولاً إلى الإنجاز الكبير الذي تمثّل بجذب استثمارات خارجية تجاوزت قيمتها الـ10 مليارات دولار. والأهم في ذلك كلّه أنّ هذه التحوّلات تؤسّس لقاعدة صلبة تضمن استمرار هذا النهج الإصلاحي نحو إحداث نقلة نوعية في بُنية الاقتصاد المصري.

كذلك يتضمّن هذا العدد إضاءة على خطوة الأمير **الوليد بن طلال** بطرح نسبة 5 في المئة من شركة "المملكة القابضة" للاكتتاب العام. ولهذه الخطوة أبعاد عديدة لعلّ أهمّها أنّها المرّة الأولى التي يتمّ فيها طرح شركة للاكتتاب العام تتمثل أعمالها في إدارة محفظة استثمارية. كما أنّها تُعبّر عن جرأة كبيرة من الأمير **الوليد بن طلال** في المبادرة إلى فتح "مملكته" على رياح السوق.

وعلى صعيد آخر فإنّ وزير المال اللبناني د.**جهاد أزعور** يشدّد على أنّه على الرغم من حِدّة الأزمة السياسية في لبنان، فقد تمكّنت وزارة المال من الحفاظ على الاستقرار المالي وعلى الحدّ الأدنى من الثقة بمستقبل البلاد. والواقع أنّ فوز "فرنسَبنك" بمزايدة شراء "البنك اللبناني للتجارة" بعد منافسة شديدة مع "البنك اللبناني الكندي"، وبغضّ النظر عن دوافع البيع لدى الجانب القطري، أعطت إشارة قويّة على مقدار الثقة بمستقبل القطاعين المصرفي والمالي في لبنان.

إلى ذلك فإنّ العدد يتضمّن سلسلة من الموضوعات والمتابعات لقطاعات الأعمال في غير دولة عربية؛ وهو يتميّز بتركيز أكبر على القطاع المصرفي الذي يشهد تطوّرات متلاحقة.

اقتصاد وأعمال

اقتصاد عربي

عقار

عرب وعالم

سياحة

اقتصاد جديد

نقل



64





106



115

البنك الأهلي التجاري يستحوذ على 60 في المئة من بنك تركيا فاينانس كاتليم



عبد الله باحمدان — عبد الكريم أبو النصر

توصّل البنك الأهلي التجاري إلى اتفاق مع المجموعتين التركيتين "أولكر" و"بويداك" للاستحواذ على حصة 60 في المئة من بنك تركيا فاينانس كاتليم، على أن تحتفظ كلٌّ من المجموعتين بنسبة 20 في المئة من البنك، كشريكين ستراتيجيين. وينتظر إنجاز عملية الاستحواذ في نهاية العام 2007 بعد موافقة السلطات المختصة.

ويشكّل هذا الاتفاق أول خطوة عملية لستراتيجية البنك في التوسّع الإقليمي، وفق نموذج تملّك حصص مؤثرة في مصارف قائمة والتواصل مع قاعدة جديدة من الزبائن خارج نطاق السوق المحلية.

وستتيح هذه الصفقة للبنك الأهلي التجاري السيطرة على بنك رائد في قطاع البنوك المشاركة والعمل في سوق ضخمة تشهد نمواً متسارعاً، كما أنّ الجمع ما بين خبرة البنك الأهلي التجاري في مجال الخدمات المصرفية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في المملكة العربية السعودية والحضور القوي لمجموعتي "أولكر" و"بويداك" في السوق التركية، من شأنه أن يشكّل زخماً من النموّ لبنك "تركيا فاينانس" وفرصةً لتوسيع نطاق أعماله.

حول العملية، يقول رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي التجاري الشيخ **عبد الله باحمدان**: "إنّ تضافر إمكانات البنك الأهلي التجاري وموارد "تركيا فاينانس" يشكّلان بلا شكّ نقلة نوعية في ستراتيجيتنا الرامية إلى تنمية نشاطنا المصرفي وخطوة رئيسية نحو تطبيق ستراتيجيتنا الخاصة بالتوسّع الإقليمي".

بدوره يقول الرئيس التنفيذي للبنك **عبد الكريم أبو النصر**: "إنّ لدى "تركيا فاينانس" فريقاً من العاملين يتمتّع بمستوى عالٍ من الكفاءة والمهنية، ونحن من جانبنا ستقدّم لهم كلّ الدعم الممكن لهذا الغرض".

من جهة أخرى، أعلن البنك الأهلي التجاري أنّ أرباحه الصافية للنصف الأول من العام الحالي بلغت 3,53 مليارات ريال سعودي بزيادة 5,9 في المئة عن أرباح الفترة نفسها من العام الماضي، كما ارتفع إجمالي موجودات البنك بنسبة 18,7 في المئة وإجمالي حقوق المساهمين بنسبة 20,4 في المئة. وحافظ "الأهلي" على نسب عوائد ربحية مرتفعة حيث بلغ العائد على متوسط الموجودات 4,2 في المئة وعلى متوسط حقوق المساهمين 27,9 في المئة. وقد قرّر مجلس إدارة البنك توزيع 1050 مليون ريال كأرباح عن النصف الأول من العام، وبواقع 0,70 ريال للسهم الواحد.

"معادن" السعودية: 3 مصانع جديدة للأسمدة



عبد الله الدباغ (في الوسط) يوقّع العقود

وقّعت شركة التعدين العربية السعودية "معادن" عقوداً لتشييد ثلاثة مصانع لإنتاج الأسمدة الفوسفاتية، بتكلفة إجمالية تصل إلى 5,6 مليارات ريال سعودي.

وتأتي هذه الخطوة استكمالاً لاتفاقية الشراكة الستراتيجية التي تمّ توقيعها مؤخراً بين "معادن" والشركة السعودية للصناعات الأساسية "سابك" لإنتاج ثلاثة ملايين طن سنوياً من سماد فوسفات الأمونيوم الثنائي.

وقّع العقود الثلاثة رئيس "معادن" وكبير إدارييها التنفيذيين **د. عبد الله بن عيسى الدباغ**. ويهدف العقد الأول، الذي وقّع مع شركة دراقادوس الإسبانية، إلى إنشاء مصنع فوسفات الأمونيوم الثنائي. ويهدف الثاني إلى إنشاء مصنع حامض الفوسفوريك، وقد وقع مع شركة لتيوين الفرنسية. أما العقد الثالث فوقّع مع شركة أوتوكومبو الفنلندية ويهدف إلى إنشاء مصنع حامض الكبريتيك.

وقال **الدباغ** إن تشييد هذه المشاريع سيبدأ في الفصل الأخير من العام الحالي، وهي ضمن مشاريع المدينة التعدينية الصناعية في رأس الزور في المنطقة الشرقية، وسيستكمل إنشاؤها في العام 2010. وأكّد أن مشروع إنتاج الفوسفات السعودي عند الانتهاء من تنفيذه سيكون أكبر مشروع متكامل من نوعه في العالم يعمل بتكاليف تشغيلية تنافسية.

وأوضح أن مصنع حامض الكبريتيك يشتمل على ثلاثة معامل، تصل الطاقة الإنتاجية لكل منها إلى 4,5 آلاف طن يومياً، ستخصص لتزويد مصنع حامض الفوسفوريك من مادة حامض الكبريتيك. ويتضمن مصنع حامض الفوسفوريك ثلاثة خطوط إنتاج تتكون من مفاعل وخطوط التصفية لإنتاج حامض الفوسفوريك بمعدل 1,371 مليون طن سنوياً، ستستخدم بالكامل في مصنع فوسفات الامونيوم الثنائي. وقال إن الطاقة الإنتاجية لخطوط الإنتاج الأربعة في مصنع فوسفات الأمونيوم الثنائي ستصل إلى 2,92 مليون طن سنوياً، سيتم تصديرها إلى الأسواق العالمية الرئيسة كسماد يستخدم في تنمية المحاصيل الزراعية.

وأشار إلى أن الخامات الصناعية ستنقل من مراكز تمعدنها في شمال المملكة إلى المدينة التعدينية في رأس الزور عبر سكة حديد الشمال–الجنوب التي يقوم بتنفيذها حالياً صندوق الاستثمارات العامة.

معزّزاً موقعه بين أكبر المصارف اللبنانية

"فرنسَبنك" يشتري البنك اللبناني للتجارة؟

بيروت: علي زين الدين

لم يفاجئ فوز "فرنسَبنك" بمزايدة البنك اللبناني للتجارة الأوساط المصرفية والمالية وحتى الإعلامية التي رصدت مسبقاً اندفاع إدارة البنك لحيازة الصفقة ومواكبة أدقّ تفاصيل الملف بغية إجراء تقييم متكامل واستخلاص "السعر العادل" البالغ 152 مليون دولار، مقابل عرض بلغ 143 مليون دولار من البنك اللبناني الكندي.

ويعكس هذا الاندفاع جانباً من ستراتيجية "فرنسَبنك" لتعزيز موقعه على لائحة أكبر المصارف اللبنانية، وتوسيع انتشاره وأعماله داخل لبنان وخارجه. ويصب في سياق خطوات نوعية بسابقة حقّق من خلالها وجوداً مباشراً في أسواق إقليمية واعدة آخرها السودان والجزائر، وسيليها حكماً خطوات جديدة تمنح البنك آفاقاً أوسع للتمركز على لائحة أكبر المصارف العربية.

وحقّقت الصفقة فعلاً نقلة نوعية لـ"فرنسَبنك" من المرتبة الخامسة إلى الرابعة على لائحة ترتيب المصارف اللبنانية، مقترباً بقوّة من المرتبة الثالثة وفق الميزانيات المدقّقة للمصارف الموقوفة في نهاية العام 2006. إذ بات المصرف يحوز على موجودات تناهز 11 ألف مليار ليرة (نحو 7,33 مليارات دولار) وودائع تناهز 9,2 آلاف مليار ليرة (نحو 6,13 مليارات دولار)، فيما ناهز مجموع الأموال الخاصة 830 مليار ليرة (نحو 550 مليون دولار).

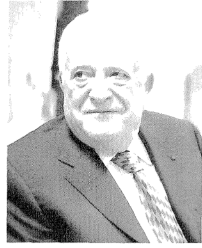
وبما يتجاوز المزايدة سعراً وفوزاً، عكست الصفقة بكاملها إشارات مهمة في مكوّناتها ومدلولاتها، أهمها:

– رسّخ اشتراك "فرنسَبنك" بما يمثله كمؤسسة مصرفية رائدة، قناعة مساهميه وإدارته بأهمية الاستثمار في لبنان وثقتهم بمستقبله الاقتصادي على الرغم من الأوضاع الشائكة والمرتبكة السائدة منذ أكثر من عام. ويكتسب هذا التوجه أهمية إضافية قياساً بالتنوّع الذي تتصف به قاعدة مساهمي البنك والتي تشمل مستثمرين لبنانيين وخليجيين فضلاً عن الجانبين الفرنسي والدولي.

– ساهمت المنافسة الحامية على حيازة الصفقة بين 4 مؤسسات مصرفية مختارة ترتبط كلها بمستثمرين غير لبنانيين في تظهير الاهتمام المستمر بالأسهم والأوراق المالية العائدة (أو المصدرة) لمؤسسات لبنانية بعد فترة ركود أملتها العوامل الأمنية والسياسية التي تعصف بالبلاد.

– أثبتت المزايدة مستوى الثقة العالي الذي يتمتّع به القطاع المصرفي اللبناني، فلم يتم رصد أي انعكاس سلبي لإعلان مالك الأسهم (جهاز قطر للاستثمار) عن رغبته في بيع البنك اللبناني للتجارة (97,3 في المئة من مجموع الأسهم) رغم حصول العملية بعد 18 شهراً فقط من تملّك الجانب القطري للبنك بسعر ناهز 236 مليون دولار شاملاً البنك اللبناني للتجارة في فرنسا وفروعه التابعة في الإمارات.

– أظهرت المزايدة الجديدة وسابقتها (نهاية العام 2005) مدى النجاح الذي حققته الإدارة بقيادة د. شادي كرم في خطة إعادة هيكلة البنك وأعماله، ووضعه على مسار النموّ المستدام في مؤشراته المالية الرئيسية وخصوصاً الربحية. وهذا ما أفضى إلى إنجاز صفقتي بيع رابحتين في أقل من سنتين.



عدنان القصار



شادي كرم

الخطوة التالية

إلى جانب ما حقّقه "فرنسَبنك" من أهداف مباشرة وغير مباشرة عبر الصفقة الجديدة، فإنّ مستقبل البنك اللبناني

"فرنسَبنك"/ "اللبناني للتجارة"
مؤشرات (نهاية 2006 مليار ليرة)

	فرنسَبنك	اللبناني للتجارة
الموجودات	7907,1	3332,1
الودائع	6457,5	2764,6
التسليفات	1291,8	525,1
الأموال الخاصة	670,4	163,3
الأرباح	81,6	17,9

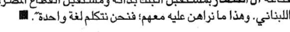
BLC Bank

– تأسس البنك اللبناني للتجارة في العام 1950 من قبل عائلة أبو جودة.
– العام 1956 أسّس البنك مصرفاً مستقلاً في باريس بإسم: "البنك اللبناني للتجارة في فرنسا".
– العام 1973 أسّس البنك الفرنسي 4 فروع تابعة في الامارات العربية المتحدة (أبو ظبي، دبي، الشارقة ورأس الخيمة).
– منتصف العام 2002 تعرّض البنك لأزمة عاتية ناجمة عن خسائر وسوء ادارة ما تسبب باستنزاف الأموال الخاصة وتسجيل عجز ناهز 80 مليون دولار.
– اضطر مصرف لبنان للتدخل مباشرة في إدارة البنك، ثمّ قام بتملّك غالبية أسهمه (96,3 في المئة) فضخّ أولاً مبلغ 107 ملايين دولار لسد العجز وإعادة الرسملة؛ ثمّ ضخّ مبالغ اضافية بنحو 50 مليون دولار ضمن خطة التعويم وإعادة الهيكلة.
– كلّف مصرف لبنان فريق عمل بقيادة د. شادي كرم (رئيس ومدير عام) بإعادة هيكلة البنك وأعماله. فنجح سريعاً بإعادة البنك الى الربحية ووضعه على مسار النموّ المستدام.
– منتصف شهر ديسمبر 2005 أجرى مصرف لبنان مزايدة عمومية لبيع ملكيته في البنك فاستقطبت اهتمام 22 مؤسسة لبنانية وعربية شارك منها 4 مؤسسات في المزايدة ليفوز بها المجلس الأعلى لشؤون الاقتصاد والاستثمار في الدوحة (قطر) الذي عرض السعر الأعلى (236,6 مليون دولار).

للتجارة يميل حالياً إلى الإبقاء عليه كوحدة مصرفية مستقلة على أن يتمّ لاحقاً النظر في دمجه مع المجموعة المصرفية والمالية التي يديرها "الرئيس" عدنان القصّار.

ويؤكّد د. شادي كرم لـ "الاقتصاد والأعمال" أنّ مهنية ادارة "فرنسبنك" وما تتمتّع به من إحتراف في المجالات المصرفية والمالية سيكون لها مردود ايجابي كبير فوري ومستقبلي على موقع البنك اللبناني للتجارة؛ وستعزّز حكماً أعماله وأنشطته سواء تمّ دمجه أو الاحتفاظ به كوحدة مستقلة؛ كما ستساهم في تسريع تنفيذ مخططات العمل على مسار النموّ النوعي الذي بلغه البنك بعد إنجاز عملية إعادة الهيكلة.

ويقول: "العملية بكاملها لصالح لبنان واقتصاده. وهي ثمرة قناعة آل القصّار بمستقبل البنك بذاته ومستقبل القطاع المصرفي اللبناني. وهذا ما نراهن عليه معهم؛ فنحن نتكلم لغة واحدة". ■





"FFA Private Bank" يطلق أعماله في لبنان



جان رياشي (في الوسط) أثناء المؤتمر الصحفي لإطلاق أعمال البنك

حصلت "فاينننشال فاندز أدفايزرز" (أف أف أي) (Financial Funds Advisors) على رخصة من مصرف لبنان المركزي تخوّلها مزاولة أعمالها كمؤسّسة مصرفية خاصة تحت اسم FFA Private Bank، ما يجعلها أول مؤسسة مالية لبنانية تحصل على رخصة مصرف متخصص مستقل عن أيّ مؤسسة مصرفية محلية أو عالمية. وبعد زيادة أموالها الخاصة بنسبة 5 أضعاف بداية العام الحالي، وصل حجم رأس مالها إلى نحو 25 مليون دولار.

وفي مناسبة الإعلان عن إطلاق FFA Private Bank تحدّث رئيس مجلس إدارة البنك والمدير العام جان رياشي فقال أنّ الغاية من تأسيس المصرف جعله "العنوان الأساسي لكلّ الحاجات الاستثمارية"، عبر تقديم خدمات متخصصة واستشارات استثمارية وحلول للمستثمرين من شركات وأفراد مراعاة للتفاعلات بين أصول الشركات والأصول الخاصة. وسترتكز خدمات البنك على 6 نشاطات رئيسية هي: إدارة الثروات الخاصة، أسواق رأس المال، إدارة الأصول، الخدمات المصرفية للشركات، الخدمات المصرفية الاستثمارية، الاستثمارات العقارية والتجارة الإلكترونية في الأسواق المالية.

ويقول رياشي: "انطلاقاً من مقرّها الرئيسي في بيروت، تتطلّع المؤسسة إلى توسّع إقليمي يتجاوز الحدود المحلية. فهدفنا أن نصبح لاعبين رئيسيين في دول مجلس التعاون الخليجي والمشرق العربي. وفي إطار هذا التوسّع، تمّ إنشاء شركة فرعية في دبي، "أف أف أي دبي المحدودة" (FFA Dubai Ltd)، وهي أول مؤسسة لبنانية تمّ الترخيص لها من سلطة دبي للخدمات المالية، وبدأت العمل من داخل "مركز دبي المالي العالمي" (DIFC)".

إشارة إلى أنّ FFA تأسست في العام 1994 كمؤسّسة مالية لتقديم الاستشارات المالية وتوزيع صناديق الاستثمار المشتركة. وبعد عامين على إنشائها، أخضعت المؤسّسة لنظام مصرف لبنان المركزي وأصبحت عضواً في بورصة بيروت. وقد نجحت المؤسّسة بتوسيع خدماتها المالية، وبتنمية قاعدة مساهميها لتشمل العديد من رجال الأعمال البارزين في لبنان ومنطقة الخليج.

وبعد اعتمادها الاسم الجديد FFA Private Bank ينتظر أن تنتقل إلى مقرّها الجديد في مبنى فوش 94 وسط العاصمة بيروت، وهو أحد المشاريع العقارية التي سبق للمؤسّسة أن ساهمت في تطويره.

إطلاق بنك دار الاستثمار في البحرين
عبد اللطيف جناحي رئيساً
وعدنان المسلم نائباً للرئيس

أُعلن في مملكة البحرين عن تأسيس بنك دار الإستثمار – بنك استثماري إسلامي جديد برأس مال مصرح به يبلغ مليار دولار، ورأس مال مكتتب ومدفوع يبلغ 200 مليون دولار. ويضم البنك مجموعة من المساهمين جميعهم من القطاع الخاص وهم مؤسسات مالية إسلامية وأشخاص لهم خبرات عريقة في مجال المصارف الإسلامية.

وعقدت الجمعية التأسيسية للبنك اجتماعها الأول بحضور مساهمين وممثلي مصرف البحرين المركزي ووزارة التجارة والصناعة في مملكة البحرين، تمّ خلاله انتخاب أعضاء مجلس الإدارة، وهم: **محمد يوسف عبدالرحمن الرومي، عبداللطيف عبدالرحيم جناحي، عدنان عبدالقادر المسلم، رزام محمد يوسف الرومي، مصطفى أبراهيم الصالح، الشيخ هشام عبدالرحمن الخليفة، نبيل أحمد أمين، يوسف ياسين مال الله، وعبدالرحمن علي الداود.**

واختار مجلس الإدارة **عبداللطيف جناحي** رئيساً له، و**عدنان المسلم** نائباً للرئيس، كما عيّن **حسين الخاجة**، وهو بحريني الجنسية، رئيساً تنفيذياً للبنك.

كما اختارت الجمعية التأسيسية أعضاء هيئة الرقابة الشرعية هم: الشيخ **د. عبدالعزيز القصار**– الكويت، الشيخ **د. عصام خلف العنزي**– الكويت، والشيخ **عصام محمد اسحاق**– البحرين.

وتحدث رئيس مجلس الإدارة **عبداللطيف جناحي** عن ظاهرة انتشار المصارف الإسلامية، وقال "خلال السنوات العشر الماضية نمت أصول البنوك الإسلامية بمعدل يتراوح ما بين 10 و15 في المئة، ومن المتوقع استمرار هذا النمو بالوتيرة نفسها، ما يجعلنا نتوقع أن يصل حجم أصول البنوك الإسلامية في العام 2015 إلى 4،8 تريليون دولار. وهذا كفيل بأن نستشعر الحاجة إلى النمو المطلوب في عدد المصارف الإسلامية والإستعداد بالخبرات المصرفية التي تقدم الجديد في عالم المال الإسلامي بحيث تتعايش وتتنافس بكفاءة مع الصناعة المصرفية العالمية.

وأشار **جناحي** إلى أن مؤسسي البنك هم من كبار المؤسسات المالية الإسلامية ذات السجل الحافل بالنجاحات، فواحدة منها



عبداللطيف جناحي

عدنان المسلم

فقط، وهي تملك 31 في المئة من رأس مال، تدير أصولاً تقدر بأربعة مليارات دولار، وهي شركة دار الإستثمار، كما أن نشاط المؤسسين يشمل قطاعات استثمارية متنوعة ومتخصصة مثل الإستثمار والتمويل، تمويل التجزئة، التطوير العقاري والفندقي، إدارة المشاريع، الإستشارات، إدارة الأموال وغيرها. إلى ذلك، يتواجد في مجلس إدارة البنك شخصيات هم من رواد هذا العمل المصرفي الإسلامي تمتد خبرة الواحد منهم إلى ثلاثة عقود من الزمن وهي عمر المصارف الإسلامية في عالمنا ولقد تقلّدوا مناصب تنفيذية واشرافية في العديد من المؤسسات المالية ولهم سجلات حافلة بالنجاحات.

وعن الخريطة الاستثمارية للبنك، قال **جناحي** "هناك استثمارات في المنطقة تفرض نفسها على السوق المصرفية مثل الإستثمار في العقارات وسوق الأسهم وغيرها، ولكن مجلس إدارة البنك رأى أن دخوله أي استثمار يجب أن يحقق عمقاً اقتصادياً تنموياً بعيداً عن روح المضاربة أو المنافسة في السوق، فلا بدّ عند ممارسة أي نشاط استثماري تحقيق إضافة للمجتمع ومشاركة في حل قضاياه الملحة كالبطالة، إلى جانب تحقيق إضافة للدخل الوطني". وأكّد أن مجلس الإدارة "رأى أنه لا بدّ من السعي لتشجيع رأس المال الخاطر في قطاعات مختلفة كالصناعة والزراعة والخصخصة مع اهتمام بالصناعة الخدماتية والتعاون مع القطاع العام لتنويع مصادر الدخل الوطني وتعزيز دور القطاع الخاص في النهوض بالتنمية.

HSBC يرتب إصدار صكوك لشركة "قطر للاستثمار العقاري"

فوضت شركة "قطر للاستثمار العقاري" (QREIC) بنك HSBC الشرق الأوسط المحدود، ليكون بمثابة المدير الأول ووكيل التسهيلات الحصري لإصدار صكوك تعتبر الأولى لشركة قطرية ذات تصنيف، والثانية على الإطلاق في قطر، بعد صكوك شركة قطر للإستثمار العقاري غير المصنفة في العام 2006.

ويقوم بنك HSBC بإدارة عروض ترويجية للمستثمرين لصكوك شركة قطر للإستثمار العقاري في الدوحة، إضافة إلى أبوظبي ودبي والبحرين وسنغافورة وكوالالمبور ولندن. وسيتم إدراج هذه الصكوك في بورصة لندن. أما سعر وحجم هذا الإصدار فسيتم تحديده من خلال إقبال السوق بعد العرض الترويجي.

وقال الرئيس الإقليمي للأسواق المالية في بنك HSBC الشرق الأوسط المحدود **ديكلان هيجارتي** "يعتبر هذا التفويض مهم جداً بالنسبة لاستمرار نمو أسواق التمويل الإسلامي في قطر وهو يعزز موقع بنك HSBC ليكون في الطليعة بالنسبة لأسواق إصدار السندات الإسلامية على المستوى الإقليمي".

وحازت شركة "قطر للإستثمار العقاري" (QREIC) بتصنيف A2 من "موديز"، وتصنيف +BBB من "فيتش".

مجموعة بنك لبنان والمهجر

نعمان الأزهري رئيساً للمجموعة
سعد الأزهري رئيساً ومديراً عاماً لبنك لبنان والمهجر ش.م.ل.

قرّر مجلس إدارة بنك لبنان والمهجر ش.م.ل. في جلسته المنعقدة بتاريخ ٢٠٠٧/٧/٢٠:

١ - إنتخاب رئيس للمجموعة سنداً للمادة ٢٤ مكرّر من نظام المصرف الأساسي وذلك بعد أن سجّلت مجموعة بنك لبنان والمهجر مؤخراً نمواً وتطوراً كبيرين فتجاوزت موجوداتها الـ ١٥ مليار دولار أميركي وقارب عدد فروعها المئة منتشرة فضلاً عن لبنان في مصر وسورية والأردن ورومانيا وباريس ولندن وجنيف ودبي والشارقة وليماسول.

٢ - إنتخاب الدكتور نعمان الأزهري رئيساً للمجموعة التي تضمّ بصورة أساسية بنك لبنان والمهجر وبلوم بنك فرنسا وبلوم بنك سويسرا وبنك بلوم مصر وبنك سورية والمهجر وبنك لبنان والمهجر للأعمال وبنك بلوم للتنمية وشركة آروب للتأمين وشركة آروب سورية (الشركة السورية الدولية للتأمين.)

٣ - إنتخاب السيّد سعد الأزهري رئيساً لمجلس الإدارة ومديراً عاماً لبنك لبنان والمهجر ش.م.ل.

وتجدر الإشارة إلى أن الدكتور نعمان الأزهري الحاصل من باريس على دكتوراه دولة في العلوم الإقتصادية وإجازتين في الحقوق والعلوم السياسية (Sciences Po) قد استلم إدارة بنك لبنان والمهجر في تموز ١٩٦٢ كمدير عام ثم منذ مطلع ١٩٧١ كرئيس مجلس إدارة ومدير عام. وكان بنك لبنان والمهجر سنة ١٩٦٢ من أصغر المصارف اللبنانيّة فأصبح في طليعتها منذ ١٩٨١ .

أما السيّد سعد الأزهري (٤٥ عاماً) فهو من الجيل الجديد لمسؤولي بنك لبنان والمهجر الذين أصبحوا بالتشكيلات الأخيرة يديرون مباشرة شركات المجموعة كافة بتنسيق وإشراف من رئيس المجموعة. ويحمل السيّد سعد الأزهري شهادتي Master in Computer Engineering و MBA في إدارة الأعمال من جامعة أميركية مميّزة هي University of Michigan (Ann Arbor). وقد تمرّس السيّد سعد الأزهري في العمل المصرفي خمس سنوات لدى أحد بنوك أكبر مجموعة مصرفيّة سويسرية (UBS) قبل أن يلتحق سنة ١٩٩١ بمجموعة بنك لبنان والمهجر حيث شغل عدة مناصب إدارية كبيرة إلى أن انتخب في تموز ٢٠٠١ نائباً لرئيس مجلس الإدارة ومديراً عاماً لبنك لبنان والمهجر ش.م.ل.

عبر شركة "دله البركة القابضة"

ماذا بعد تحالف وتبادل ملكية بين "السعودي للاستثمار" و"البركة المصرفية"؟

في خطوة متميزة وتكاد تكون الأولى من نوعها في القطاع المصرفي العربي، وقع البنك السعودي للاستثمار وشركة "دله البركة القابضة" مذكرة تفاهم سينشأ عند إتمامها تعاون وتكامل بين البنك السعودي وبين مجموعة البركة المصرفية – مقرها البحرين – من خلال "دله البركة القابضة" التي هي مساهم رئيسي في المجموعة.

ويقوم التفاهم على أساس أن يتملك البنك السعودي للاستثمار 50 في المئة من أسهم مجموعة البركة المصرفية العائدة لـ"دله البركة"، في مقابل تملك الأخيرة أسهماً في البنك السعودي للاستثمار، وفقاً للتسعير الذي سيتفق عليه الطرفان بعد الانتهاء من عمليات المراجعة والفحص الفني والقانوني، وبعد الحصول على الموافقات اللازمة من الجهات المختصة في كل من السعودية والبحرين، وبعد موافقة الجمعية العمومية غير العادية للبنك.

وفي ضوء التسعير تتحدد حصة البنك السعودي للاستثمار في مجموعة البركة المصرفية، وتتحدد بالتالي حصة "دله البركة" في البنك، علماً أن ملكية "دله البركة" في مجموعة البركة المصرفية كانت بعد الاكتتاب بالأسهم الذي تم مؤخراً بواقع 24,64 في المئة من الإجمالي إضافة إلى 30,11 في المئة حصة الشيخ كامل صالح الشخصية.

وإذا كانت الصفقة ليست في ظاهرها بين مصرفين، إلا أنها تكتسب هذا المعنى، ولو بصورة غير مباشرة، انطلاقاً من الحصة المؤثرة والأساسية لـ"دله البركة" في المجموعة المصرفية، وحصتها الأساسية المرتقبة في البنك السعودي للاستثمار، وبالتالي، فإن هذه العملية ستؤدي عند إتمامها، ومن حيث نتائجها، إلى قيام تعاون بين المؤسستين يرقى إلى مستوى التحالف الستراتيجي القوي، الذي قد يتطور لاحقاً إلى مستوى أعلى.

وتعتبر هذه الصفقة عند إتمامها خطوة مهمة لتحقيق التكامل المصرفي وتوسيع الانتشار الجغرافي، وهي توفر مزايا تنافسية لكل من الطرفين. فماذا تعني هذه الخطوة لكل منهما؟



الشيخ صالح كامل
(مجموعة البركة المصرفية)



د. عبدالعزيز العوهلي
(البنك السعودي للاستثمار)

مجموعة البركة المصرفية

فبالنسبة إلى مجموعة البركة المصرفية، فإنَ الخطوة تحقق المزايا – الأهداف الآتية:

أولاً: التمكّن من دخول السوق المصرفية السعودية، وهو هدف ستراتيجي تسعى إليه المجموعة نظراً إلى أهميتها وضخامتها لا سيما وان المجموعة تطغى عليها الهوية السعودية بحكم هوية مؤسسها والمساهم الرئيسي فيها الشيخ **صالح عبدالله كامل**.

ثانياً: دخول المجموعة عبر السعودية ومن خلال "دله البركة القابضة" إلى بلدان الخليج التي تغيب عن خريطة انتشار المجموعة بإستثناء مملكة البحرين – دولة المقر – وشمول الخريطة بلداناً عربية إضافة إلى تركيا وباكستان وجنوب أفريقيا.

ثالثاً: اكتساب شريك ستراتيجي – بنك الاستثمار السعودي – الذي له حضوره ومزاياه في السوق المصرفية السعودية، وهو يمثل مجموعة من المؤسسات السعودية المتنوعة، إضافة إلى مساهمة مصرفين أجنبيين هما: بنك جي.بي.مورغن تشيس الأميركي وشركة مزوهو المحدودة اليابانية.

رابعاً: الإفادة من قائمة شراكات البنك السعودي للاستثمار التي شكلت ستراتيجية واضحة للبنك منذ سنوات وتضم: 50 في المئة من شركة أمريكان اكسبرس لبطاقات الائتمان في السعودية،

مجموعة البركة المصرفية

تمتلك مجموعة البركة المصرفية تواجداً في 10 بلدان من خلال وحدات مصرفية باتت تضم حالياً نحو 228 فرعاً. وتضم المجموعة الوحدات التالية:

1. **بنك البركة الإسلامي (البحرين)**
2. **بنك الأمين**
3. **البنك الإسلامي الأردني**
4. **بنك التمويل التونسي السعودي**
5. **بنك البركة الجزائري**
6. **بنك البركة المحدود (جنوب أفريقيا)**
7. **بنك البركة لبنان**
8. **بنك البركة التركي للمشاركة**
9. **بنك التمويل المصري السعودي**
10. **بنك البركة السوداني**

و28 في المئة من رأس مال شركة "أوركس للتأجير التمويلي"، إضافة الى 19 في المئة من شركة "ميدغلف" للتأمين.

إلى ذلك، يعمل البنك على إنشاء شركة "أملاك" العالمية للتمويل والتطوير العقاري برأس مال مليار ريال سعودي بالتعاون مع شركتي "إعمار" و"أملاك" الإماراتيتين، وشركتي "عسير" و"البركة للاستثمار والتنمية" السعوديتين. وتبلغ حصة البنك من رأس مال هذه الشركة نسبة 29 في المئة.

البنك السعودي للاستثمار

أما بالنسبة إلى البنك السعودي فإن الخطوة تحقق له المزايا الآتية:

أولاً: اكتساب مساهم سعودي جديد متمثل بـ "دلة البركة القابضة" التي لديها نشاطات متنوعة في المملكة، وتمتلك خبرات طويلة حيث تأسست في العام 1969.

ثانياً: الاستفادة من خبرة مجموعة البركة المصرفية في مجال صيرفة التجزئة التي بدأها البنك السعودي للاستثمار منذ بضع سنوات فقط بهدف تنويع نشاطاته، حيث عُرف قبل ذلك بنشاطه الذي يركّز على صيرفة الشركات. وتأتي هذه الشراكة مع مجموعة البركة المصرفية الناشطة في مجال التجزئة ووفقاً للشريعة الإسلامية في وقت أطلق البنك السعودي للاستثمار برنامج "الأصالة" وافتتح للمرة الأولى في تاريخه 10 فروع إسلامية ينحصر نشاطها في توفير المنتجات والخدمات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية. ويؤكد المدير العام للبنك **سعود الصالح** "المضي في توسيع شبكة الفروع في المملكة ليصل عددها إلى 50 فرعاً قبل نهاية العام 2008، وستعمل هذه الفروع كمراكز مصرفية متوافقة مع الشريعة الإسلامية"



عدنان يوسف
(الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية)

سعود الصالح
(المدير العام للبنك السعودي للاستثمار)

إضافة إلى امتلاك البنك نحو 213 جهازاً للصرف الآلي و171 نقطة بيع (P.O.S).

ثالثاً: إن الخطوة باتجاه مجموعة البركة المصرفية عبر "دله البركة القابضة" ستمكن البنك السعودي للاستثمار الاستفادة من التواجد الجغرافي الواسع للمجموعة من خلال وحداتها المنتشرة في كل من البحرين، الأردن، لبنان، مصر، تونس، الجزائر، السودان، جنوب أفريقيا وتركيا. وبعض هذه الدول يأتي في مقدم شركاء المملكة التجاريين.

وما يعزز هذه الميزة أن لدى مجموعة البركة المصرفية خطة توسع قصيرة الأجل وأخرى طويلة الأجل، فعلى المدى القصير أكملت المجموعة الإجراءات القانونية للتواجد في سوقي سورية وإندونيسيا. ففي سورية حازت على رخصة تأسيس مصرف تابع لها برأس مال 100 مليون دولار ستكون حصتها منه بنسبة 49 في المئة، ويتوقع تشغيل البنك قبل نهاية العام الحالي، بعد طرحه على الاكتتاب العام.

أما في إندونيسيا فحصلت المجموعة على موافقة السلطات المختصة لافتتاح مكتب تمثيل تتمكن من خلاله من دراسة السوق تمهيداً لتحويل المكتب إلى مصرف سواء عن طريق فتح فرع أو تملك أحد المصارف القائمة.

أما على المدى الطويل فتهدف مجموعة البركة المصرفية إلى التوسّع باتجاه أسواق الهند والصين وماليزيا.

رابعاً: يستكمل البنك السعودي للاستثمار عبر هذه الخطوة ستراتيجيته الرامية إلى الدخول في شراكات متنوعة سبقت الإشارة إليها، مضيفاً إليها عبر هذه الخطوة شراكة مع مؤسسة مصرفية.

غير أن السؤال الذي يطرح نفسه إنما يتعلق بهوية البنك السعودي للاستثمار، وما إذا كان سيصبح كلياً مصرفاً إسلامياً، يؤشر إلى ذلك خطته التي بدأت مؤخراً بافتتاح فروع إسلامية عبر برنامج "الأصالة"، ومع أنه ليس هناك جواب قاطع إلا أن المرجح للبنك أن يكون نشاطه الرئيسي مركزاً على الصيرفة الإسلامية.

بالأرقام

أما من حيث الأرقام فيشار إلى أن نتائج البنك السعودي للاستثمار لنهاية العام 2006 أظهرت أن أجمالي الموجودات بلغ 10,9 مليارات دولار، وبلغ إجمالي حقوق المساهمين 1,6 مليار دولار، وحقق أرباحاً صافية بلغت 535 مليوناً.

أما موجودات مجموعة البركة المصرفية فبلغت في نهاية العام 2006 نحو 7,6 مليارات دولار. ■

مجلس ادارة البنك السعودي للاستثمار

يتألف مجلس إدارة البنك السعودي للاستثمار على النحو الآتي:

- د. عبد العزيز العبدالله العوهلي، رئيس مجلس الإدارة، العضو المنتدب – مركز الخليج للاستشارات الإدارية
- محمد محمد الراشد، رئيس مجلس إدارة شركة الراشد والمنقور للتجارة والمقاولات
- د. عبد العزيز النويصر، مساعد المدير العام – البحث والتطوير، في شركة سعودي أوجيه المحدودة
- حسين بشير العقبي، مدير عام إدارة الحاسب الآلي في المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية
- عبدالله سليمان الضبعان، رئيس شركة الرياض للاستثمار
- فؤاد عباس قطان، رئيس مجلس إدارة مؤسسة قطان للتجارة والمقاولات
- فيصل البسام، شريك في شركة المقاولات والتجارة العربية الحديثة
- اللواء المتقاعد غيث غازي البركاتي، رئيس في غيث البركاتي للاستشارات
- جوردون رينولدسون، العضو المنتدب في بنك جي.بي. مورغان تشيس
- يوكاوا أوتكا، الرئيس التنفيذي للشرق الأوسط في شركة مزوهو المحدودة –اليابان

سعد الحريري
يتابع مشاريع "سرايا القابضة" في الأردن


سعد الدين الحريري في مقر الشركة، وإلى جانبه علي قولاغاصي

تفقد النائب **سعد الدين رفيق الحريري**، رئيس كتلة المستقبل النيابية، ورئيس مجلس إدارة شركة "سرايا القابضة"، يرافقه **أيمن رفيق الحريري**، مقر شركة سرايا الرئيسي في العاصمة الأردنية عمّان، واطلع من نائب رئيس مجلس إدارة الشركة **علي قولاغاصي** على آخر المستجدات والإنجازات وأعمال البناء في مشروع "سرايا العقبة"، إضافة إلى أبرز التطورات المتعلقة بمشاريع "سرايا" الأخرى. وشكر النائب **الحريري** موظفي الشركة على عملهم المتواصل وتفانيهم في تطوير الشركة وتعزيز مكانتها في قطاعي العقار والسياحة محلياً وإقليمياً.

يُشار إلى أن "سرايا القابضة"، التي تأسست العام 2005، تستثمر في مشاريع التطوير العقاري والسياحي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتتمثل رؤيتها في تحديد وتقييم المواقع الطبيعية الغنية وغير المستثمرة ومن ثم تطويرها لتصبح وجهات سياحية فخمة وجذّابة، إضافة إلى تقديم سلسلة من الخدمات ذات القيمة المضافة لتلبي مختلف الرغبات والمتطلبات. وتسعى سرايا إلى المساهمة في تنمية ودعم اقتصاديات الدول التي تستثمر فيها من خلال تطوير المشاريع التي تحقق أفضل العوائد للمستثمرين وتساهم في التنمية المستدامة للمجتمعات المحلية.

وعبر شركاتها الاستثمارية التابعة، استثمرت "سرايا" في مشروع "سرايا العقبة"، الذي يجري حالياً إنشاؤه في الأردن، كما تخطط لإنشاء ثلاثة مشاريع أخرى هي: "جزر سرايا" في إمارة رأس الخيمة في الإمارات، و"سرايا البحر الميت" في الأردن، ومشروع "سرايا بندر جصة" الواقع بالقرب من مسقط، سلطنة عُمان.

ومن خلال شراكات مع القطاعين العام والخاص، تقدم "سرايا" العديد من المرافق والخدمات التي توفرها في مشاريعها، والتي تشمل فنادق فخمة وأسواقاً تجارية ومرافق ترفيهية، ورياضية ومراكز مؤتمرات، إضافة إلى وحدات سكنية راقية، حيث تراعي أعلى معايير الحفاظ على البيئة الطبيعية والثقافات المحلية.

كما قامت "سرايا القابضة"، بالتعاون مع البنك العربي، بتأسيس صندوق سرايا الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بقيمة 250 مليون دولار. وأعلن الصندوق مؤخراً عن أولى استثماراته في مشروع "جزر سرايا" في إمارة رأس الخيمة.

إلى ذلك، أعلنت "سرايا القابضة" في مايو الماضي، خلال المؤتمر والمعرض الأوروبي لطيران الأعمال (EBACE) في سويسرا، عن إطلاق شركة "سرايا للطيران الخاص"، وهي شركة مختصة بتقديم خدمة متميزة ومتكاملة للشركات والبنوك، إضافة إلى السياح ورجال الأعمال، من خلال تسهيل تنقلات المسافرين بين مشاريع سرايا المتعددة ووجهاتهم الأخرى في العالم. وستوفّر الشركة رحلات طويلة وقصيرة المدى من وإلى الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجميع أنحاء العالم اعتباراً من يونيو 2008.

هيئة أبو ظبي للإستثمار ترفع حصتها في "هيرمس القابضة" إلى 8 في المئة

قررت هيئة أبو ظبي للإستثمار رفع حصتها في رأس مال المجموعة المالية "هيرمس القابضة" إلى 8 في المئة، ما يرتّب إضافة ممثل للهيئة في مجلس إدارة المجموعة.

وذكرت "هيرمس"، أن الصفقة ستعزز حصص المؤسسات الإستثمارية الكبرى في هيكل ملكية المجموعة، الأمر الذي يمنحها قدرة متنامية على الحركة والنمو والتوسع الإقليمي، خصوصاً أن هذه الصفقة تأتي في أعقاب تحالفين عقدتهما المجموعة مؤخراً مع مجموعة "عوده – سرادار" اللبنانية ومجموعة "أبراج كابيتال" الإماراتية.

وقال رئيس مجلس إدارة "هيرمس" المشارك والرئيس التنفيذي **حسن هيكل** أن هيئة أبوظبي للإستثمار مؤسسة قوية ورائدة على مستوى المنطقة، ويؤكد إستثمارها في "هيرمس" ثقة الأسواق الإقليمية بالمجموعة. وهذا الإستثمار بالغ الأهمية بالنسبة لـ"هيرمس"، لجهة استمرارها في خططها التوسعية وتطوير خدماتها المبتكرة.

يشار إلى أن "هيرمس" كانت عقدت مؤخراً عقد شراكة لتأسيس شركة في مركز قطر المالي، تحمل اسم "شركة المجموعة المالية هيرمس قطر المحدودة"، برأس مال 37 مليون دولار، تمتلك "هيرمس القابضة" وشركاتها التابعة 51 في المئة منها، فيما تمتلك إحدى الشركات القطرية 49 في المئة. وهدف الشركة الجديدة تقديم خدمات بنوك الاستثمار، وإدارة الأصول والمحافظ.


حسن هيكل

وكانت المجموعة المالية "هيرمس" شهدت العام الماضي نمواً إقليمياً قوياً وإزدهاراً في أدائها المالي، بفضل توسع خدماتها لتشمل منتجات التجزئة الموجهة لصغار المستثمرين، إضافة إلى توسع إقليمي في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي، لا سيما في السعودية والإمارات، حيث للمجموعة فروع إقليمية.

يشار أيضاً إلى أن حجم رأس المال السوقي للمجموعة يبلغ حالياً نحو 2,5 مليار دولار، ويتم تداول أسهمها في بورصات القاهرة والإسكندرية ولندن ودبي.

أرباح "جلوبل" في النصف الأول 162 مليون دولار


مها الغنيم

حقّق "بيت الاستثمار العالمي" "جلوبل" أرباحاً صافية، خلال النصف الأول من العام 2007، بلغت 46,7 مليون دينار كويتي (162 مليون دولار)، أي بواقع 56 فلساً للسهم الواحد، فيما بلغت إيرادات الشركة 73,5 مليون دينار (255 مليون دولار)، مقارنة بـ 49,3 مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي.

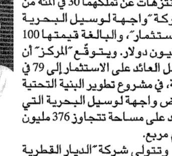
وارتفعت حقوق المساهمين من 244 مليون دينار (847 مليون دولار) في نهاية 2006، إلى 275 مليوناً (955 مليون دولار)، فيما بلغ مجموع الأصول المدارة 2,39 مليار دينار (8,3 مليارات دولار) لهذه الفترة من العام 2007، مقارنة بـ 1,928 مليار دينار (6,681 مليارات دولار) للفترة المماثلة من العام 2006.

وتقول رئيسة مجلس الإدارة والعضو المنتدبة **مها خالد الغنيم**، أنّ الشركة حرصت خلال الربع المنصرم على مواصلة دورها في إحداث نقلة نوعية في السوق الرأسمالية الخليجية والإقليمية، ومواكبة التطوّرات العالمية عبر استثماراتها الستراتيجية من صناديق استثمارية جديدة متميّزة، وحصول الشركة ومنتجاتها على تصنيفات دولية جديدة، علاوة على تفعيل دور المؤسسة المجتمعي من خلال الحوكمة.

وتضيف **الغنيم**: "شهدت "جلوبل" خلال الفترة الماضية محطات مهمة عبر حدثين مهمين هما حصولها على ترخيص "جلوبل السعودية"، وتوقيع قرض جماعي بقيمة 300 مليون دولار ساهم فيه 29 بنكاً محلياً وإقليمياً وعالمياً".

من جانب آخر، تذكر **الغنيم** أنّ الشركة عززت صناديقها الاستثمارية حيث واصلت إطلاق صناديق جديدة بهيكلة وستراتيجيات استثمارية فريدة من نوعها نجحت في استقطاب اهتمام المستثمرين. ومن الصناديق الجديدة التي أطلقتها، صندوق "جلوبل للصناديق الإسلامية"، صندوق "جلوبل للاستحواذ الكامل"، صندوق "جلوبل الخليجي الإسلامي".

"المركز" و"الكويتية للمنتزهات" يتملّكان 30 في المئة من "واجهة لوسيل البحرية" في قطر


مناف الهاجري



أعلن "المركز المالي الكويتي" (المركز) والشركة الكويتية للمنتزهات عن تملّكهما 30 في المئة من شركة "واجهة لوسيل البحرية للاستثمار"، والبالغة قيمتها 100 مليون دولار. ويتوقّع "المركز" أن يصل العائد على الاستثمار إلى 79 في المئة، في مشروع تطوير البنية التحتية لأرض واجهة لوسيل البحرية التي تمتد على مساحة تتجاوز 376 مليون قدم مربع.

وتتولى شركة "الديار القطرية للاستثمار العقاري" عملية تطوير مرافق البنى التحتية للمشروع بتكلفة مبدئية تصل إلى 399 مليون دولار، ومقسمة على النحو التالي: 25 في المئة من شركة "الديار القطرية"، و75 في المئة على شكل تمويلات من مساهمات المستثمرين ومصرف الريان.

وفي هذا الإطار، يعتبر مدير عام "المركز" **مناف الهاجري** أن "هذا الاستثمار يعكس اهتمام المركز بالسوق القطرية والذي كان تُرجم إلى خطوة عملية عندما تم افتتاح فرع المركز في "مركز قطر المالي". وجاءت مشاركتنا في مشروع "واجهة لوسيل البحرية" نتيجة إيماننا بالفرص العقارية الواعدة في السوق القطرية والناتجة عن تضافر عدد من العوامل المشجعة على الاستثمار، منها على سبيل المثال لا الحصر النمو الاقتصادي فوق المعدل، وارتفاع المصاريف الحكومية، وحركة التصنيع المتسارعة، وتزايد عدد الشركات الأجنبية للاستثمار في قطر، إضافة إلى تطوير قطاع السياحة التجارية والاجتماعية في قطر".

وكان مصرف الريان أسس شركة "واجهة لوسيل البحرية" للاستثمار في جزر كايمن لتمكين المستثمرين من دول مجلس التعاون الخليجي من المشاركة في عملية الاستحواذ على 70 في المئة من حقوق الانتفاع في شركة "واجهة لوسيل البحرية العقارية القابضة" التي تمّ تأسيسها في قطر لتملّك منطقة الواجهة البحرية في مشروع لوسيل. وتملك الشركة القابضة حالياً حقوق الانتفاع في أرض واجهة لوسيل البحرية إلى حين قيام شركة الديار باستكمال أعمال البنى التحتية اللازمة خلال مدة أقصاها 3 سنوات.

بالتعاون بين الجامعة العربية و"حماية العالمية" منتدى عربي لحماية المستهلك ومكافحة الغشّ التجاري

وقّع كل من جامعة الدول العربية وشركة "حماية العالمية" اتفاقية تعاون في مقر الغرفة التجارية الصناعية في جدّه لتنظيم المنتدى العربي لحماية المستهلك ومكافحة الغشّ التجاري والتقليد لمدة خمس سنوات.

وقّع الاتفاقية عن الجامعة العربية، مساعد الأمين العام للشؤون الاقتصادية ومدير عام المنظمة العربية للتنمية الإدارية د.**محمد التويجري**، وعن شركة "حماية العالمية" رئيسها **أحمد الزبيدي**. وحضر التوقيع عضو مجلس إدارة غرفة جدّه ورئيس اللجنة المالية الشيخ **إبراهيم السبيعي**، ومدير عام فرع وزارة التجارة في منطقة مكة المكرّمة **محمد بن عتيق الحربي** والرئيس الفخري لشركة "حماية العالمية" الشيخ **أحمد بن عبد العزيز الحمدان** وأعضاء مجلس إدارتها وكبار المسؤولين في الشركة وعدد من المعنيين بحقوق الملكية الفكرية.

وينعقد المنتدى في مايو 2008 في المملكة العربية السعودية ويستمر 3 أيام، ويشارك فيه وزراء التجارة والمالية للدول العربية والجهات الحكومية ذات الصلة مثل الجمارك.

"بوينغ" السعودية:
مرحلة الاستثمار في التنمية

الرياض - "الاقتصاد والأعمال"

دائماً ما تُسأل الشركات العالمية عن استثماراتها في دول المنطقة، جواب "بوينغ" يأتي على لسان رئيسها في السعودية **أحمد جزار**، الذي يؤكد التزام الشركة بسوق المملكة إلى حدّ إمكانية إقامة مُجمّع صناعي لمكوّنات الطائرات ومركز إقليمي لقطع الغيار.

ينطلق جزار في تعداد هذه الاحتمالات من مذكرة التفاهم التي تمّ توقيعها مؤخراً بين رئيس "بوينغ" ومحافظ الهيئة العامة للاستثمار **عمرو الدباغ**، والتي تُشير بشكل واضح إلى مشاركة فعلية من قِبل "بوينغ" في دفع عجلة التطوير والتنمية الاقتصادية في السعودية.

إطار الشراكة

يلفت **أحمد جزار** إلى أن الشركة تدرس خياراتٍ عدّة، من بينها المساهمة في مبادرات المدن الاقتصادية التي يتمُّ إطلاقها في المملكة، فضلاً عن التطلّع إلى مشاريع عملاقة تتعلّق بتصنيع أجزاءٍ من الطائرات، لا سيّما أن الطائرة الجديدة "787 دريملاينر" مُكوّنة بمعظمها من مواد مُركّبة كألياف الكربون التي يُعتمد في تصنيعها على المواد البتروكيميائية، المتوفّرة بكثرة في السعودية، وليس على الألمنيوم والمعادن، منوّهاً بأن فترة التفاهم مع الهيئة هي بداية الطريق، حيث ركّزت على الشراكة الستراتيجية طويلة الأمد بين الطرفين، وأرست إطاراً للمشاريع المختلفة التي سيستفيد منها قطاع الطيران والفضاء



أحمد جزار

وغيره من القطاعات في كل من "بوينغ" والسعودية، بينما تجري حالياً مناقشة تفاصيل تحقيقها على أرض الواقع، بما يُساهم بتعزيز النمو الاقتصادي الذي تشهده المملكة ويتوافق بالتالي مع تطلّعات الشركة التجارية لتحقيق الربح من خلال الإفادة من الإمكانات الهائلة التي تختزنها السوق السعودية اقتصادياً وصناعياً.

قصص نجاح

هذا الالتزام الاستثماري من قِبل "بوينغ" تجاه السوق السعودية ليس جديداً عليها، بحسب **جزار**، فقد ساهمت الشركة من خلال برنامج "الأوفست"، الذي يقوم على استثمار جزء من قيمة الصفقات التي تحصل عليها في السوق المحلية، في إنشاء عددٍ من الشركات الوطنية النوعية التي أصبحت رائدةً في مجالها على مستوى المنطقة، منها شركة السلام للطائرات المحدودة لخدمات تعديل وصيانة وتصليح الطائرات التجارية والعسكرية، حيث تملك "بوينغ" حصة 60 في المئة منها، وشركة الإلكترونيات المتقدمة المحدودة للتكنولوجيا المتطورة في مجال تصميم وتطوير وتصنيع وتصليح وتعديل الإلكترونيات، وشركة المعدات المكملة للطائرات المحدودة وهي عبارة عن منشأة للهندسة الدقيقة والمجهزة لإعادة تصنيع أكسسوارات ومُكوّنات الطائرات وفقاً للمواصفات والمعايير العالمية، وشركة هندسة النظم العالمية المحدودة التي توفّر مجموعة متكاملة من المُنتجات والنظم والخدمات ذات الصلة بالكمبيوتر، فضلاً عن "شركة بوينغ العالمية لأنظمة الدعم السعودية المحدودة" التي تمّ إنشاؤها مؤخراً.

إلى ذلك، اشتركت "بوينغ" مع مؤسسة الملك فيصل ومجموعة من الشركات السعودية والعالمية في إقامة أول جامعة خاصة في المملكة هي جامعة الفيصل الأهلية التي ستقدم منهجاً تطبيقياً في الهندسة والعلوم وإدارة الأعمال والطب، والتي يُتوقّع أن تفتح أبوابها لاستقبال الطلاب في سبتمبر المقبل.

ثورة "787"

من جهةٍ ثانية، يُنوّه **جزار** بطائرة "بوينغ 787 دريملاينر" الجديدة، التي تُشكّل برأيه ثورةً في عالم الطيران التجاري بفعل الابتكار والتكنولوجيا المتقدّمة المستخدمة في تصنيعها، بما ينعكس على أداء الطائرة من حيث توفير الوقود بنسبة 20 في المئة مُقارنةً بالطائرات المماثلة، وتخفيض كلفة الصيانة، ومواءمة البيئة عبر تخفيف الانبعاثات والغازات، بالإضافة إلى العامل الأهم المتعلق براحة الركاب والمتمثل بالأجواء الداخلية للطائرة ذات الرطوبة العالية وبالتجهيزات الجديدة التي تعزز مستويات الراحة والعملية.

ويختم رئيس "بوينغ" السعودية بالإشارة إلى أنه تمّ بيع 683 طائرة 787 لصالح 47 عميلاً حول العالم حتى الآن، من بينهم 4 شركات عربية هي: الخطوط الجوية الملكية المغربية التي اشترت 4 طائرات، الملكية الأردنية (طائرتان)، شركة الافكو الكويتية لتأجير الطائرات (22 طائرة)، والخطوط الجوية القطرية التي لم تحدد بشكل نهائي حتى الآن عدد الطائرات التي تعتزم شراءها، كما تُجري "بوينغ" مُفاوضات مُتقدّمة حالياً مع عددٍ من شركات الطيران العربية الأخرى الراغبة بالحصول على طراز 787 البالغ سعر الطائرة الواحدة منه نحو 160 مليون دولار. ■



طائرة 787

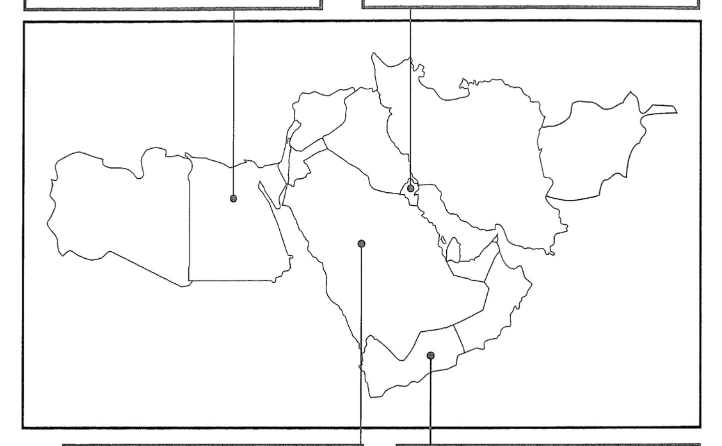
أخبار الشرق الأوسط من دي اتش ال

الاقتصاد والأعمال

DHL

الكويت: اطلاق مشروع «العاصمة التجاري» بتكلفة 280 مليون دينار
تتحضر الكويت لإطلاق «مشروع العاصمة التجاري» الذي تقدر كلفته بنحو 280 مليون دينار، وتضم قائمة مالكي المشروع نحو 230 شخصاً بينهم كويتيون، سعوديون وبحرينيون.

مصر: مصنعا إسمنت باستثمار يتجاوز الـ500 مليون دولار
يتم التحضير حالياً لإطلاق مصنعي إسمنت في مصر بتكلفة إستثمارية أولية تتجاوز الـ500 مليون دولار. ويشترك في هذا المشروع «بيت الاستثمار العالمي» (جلوبل).



اليمن: اليمنية للطيران تؤكد طلبية شراء 10 طائرات «ايرباص 350»
أعلنت شركة الخطوط الجوية اليمنية أنها بصدد تثبيت طلبية لشراء عشر طائرات جديدة من نوع «ايرباص 350» كانت وقعت عليها العام 2006. وتقدر قيمة هذه الطلبية بنحو 972 مليون دولار.

السعودية: خدمات النقال في جيلها «الثالث والنصف» تحقق نمواً
قالت مصادر في شركتي النقال السعوديتين، «الاتصالات السعودية» و «موبايلي» ان عدد المشتركين لديهما بخدمات الجيل «الثالث والنصف» إرتفع مؤخرا وحقق 1.5 مليون في الاولى و 1.8 مليون في الثانية.

الرئيس بن علي يرعى "ملتقى تونس الاقتصادي"

دعوة شخصيات رسمية عربية وأجنبية ومشاركة واسعة لرجال الأعمال والمستثمرين

تحت رعاية الرئيس **زين العابدين بن علي**، ينعقد ملتقى تونس الاقتصادي يومي 9 و10 نوفمبر المقبل في تونس، في حضور عدد من المسؤولين التونسيين والعرب والأجانب، وبمشاركة واسعة من رجال المال والأعمال والمستثمرين في تونس والبلدان العربية والأجنبية، ومدراء الصناديق والمؤسسات الاستثمارية والمختصين في البورصة والأسواق المالية العربية والدولية، إضافة إلى شركات الوساطة والاستشارة والهندسة المالية وممثلي الشركات المدرجة والمؤسسات المقترح دخولها إلى البورصة مستقبلاً والتي تشكّل ما يسمى القطاعات الستراتيجية.

يتزامن انعقاد هذا الملتقى مع بدء تنفيذ مخطط التنمية الحادي عشر والبرنامج الاقتصادي للسنوات العشر المقبلة، في ضوء برنامج "تونس الغد" الذي أعلنه الرئيس **زين العابدين بن علي**، وفي وقت تحقق تونس نسب نمو عالية تعتبر من الأهم في شمال أفريقيا والبلدان العربية، وفي ظل الاستعداد للتطبيق الكامل لبنود اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، من دون إغفال أهمية أن تونس تبوأت المرتبة الأولى أفريقياً والمرتبة 29 عالمياً لجهة التنافسية، حسب ما أشار تقرير دولي حول التنافسية في العالم.

وتأتي أهمية هذا الملتقى كونه ينعقد في ظروف خاصة تتميز بارتفاع العائدات النفطية وتوفّر فوائض مالية ضخمة في البلدان النفطية وخصوصاً بلدان الخليج، ما يرفع من القدرات الاستثمارية للبلدان العربية ويخلق حاجة لفرص استثمارية واعدة. وتعتبر تونس من البلدان التي تتمتع بجاذبية مهمة للاستثمار، نظراً لما تتمتع به من استقرار أمني وسياسي واجتماعي، ونظراً للفرص الاستثمارية المهمة المتوفّرة في العديد من القطاعات.

وكانت تونس شهدت خلال العام 2006 دخول مجموعات استثمارية كبرى من منطقة الخليج خصوصاً الإمارات العربية والكويت، بمشاريع استثمارية في مجالات التطوير العقاري والسياحي والبنى التحتية وفي السوق المالية. كما أعلنت تونس عن إطلاق مجموعة من المشاريع في مجالات الموانئ والمطارات والكهرباء والطرق وغيرها. ومن أهم الاستثمارات الكبرى التي شهدتها تونس خلال الفترة الأخيرة، دخول مجموعة دبي القابضة في استثمار بنحو 3 مليارات دولار في قطاع الاتصالات، وفي استثمار عقاري وسياحي في منطقة البحيرة الجنوبية يتوقع أن يرتفع حجمه إلى نحو 16 ملياراً.

وجرى التوقيع مؤخراً على عقد لشركة قطر للبترول لإنشاء مصفاة للنفط في منطقة الصخيرة، كما باشرت مجموعة عبد الرحمن بو خاطر الإماراتية بإنجاز مدينة سياحية وسكنية ورياضية في الجزء الشمالي من بحيرة تونس التي أنجزتها مجموعة دلّه البركة السعودية. وأعلنت مجموعة داماك الاماراتية انها ستنفذ مشروعاً سياحياً ضخماً بعد أن زار رئيسها **حسين السجواني** تونس واستقبله الرئيس **بن علي**.

ومن الاستثمارات الجديدة التي دخلت

الملتقى يسلّط الضوء على آفاق الاقتصاد التونسي وبرنامج "تونس الغد"

عرض الفرص الاستثمارية في المشاريع الكبرى والقطاعات المختلفة



الرئيس زين العابدين بن علي

إلى تونس، تأسيس صندوق استثماري بمبادرة من مجموعة "كيبكو" الكويتية، وصندوق مماثل ساهمت فيه مجموعة "غلوبل" الكويتية التي سبق أن دخلت في رأس مال "فيناكورب"، إحدى شركات الوساطة والهندسة المالية في تونس.

ويجرى العمل مؤخراً على تطوير السوق المالية لجذب الاستثمار وتوفير التمويل الاستثماري، كخطوة إضافية لتحسين مناخ الأعمال والاستثمار في تونس.

تنظّم ملتقى تونس الاقتصادي مجموعة "الاقتصاد والأعمال" بالتعاون مع وكالة ترويج الاستثمار الخارجي وهيئة السوق المالية في تونس والاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية. ويتناول الملتقى المواضيع الرئيسية التالية:

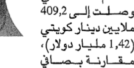
- آفاق الاقتصاد التونسي وبرنامج "تونس الغد"
- دور القطاع الخاص كشريك في التنمية
- مناخ الاستثمار في ظل القوانين والحوافز وأثر الاتفاقات الدولية على الاستثمار
- مكانة السوق المالية في استقطاب الاستثمار
- دور القطاع المصرفي وانفتاحه على الخارج
- المشاريع الكبرى وأثرها على جذب المجموعات الاستثمارية العربية
- فرص الاستثمار في السياحة والخدمات الاستشفائية والصحّية والتطوير العقّاري، وفي الصناعة والزراعة والخدمات. ■

شركة "مشاريع الكويت" تقترب من تحقيق الربح المستهدف للعام 2007



فيصل العيّار

أعلنت شركة "مشاريع الكويت" (كيبكو) عن زيادة بمعدل 1474 في المئة في صافي أرباحها للنصف الأول من العام 2007، التي وصلت إلى 409,2 ملايين دينار كويتي (1,42 مليار دولار)، مقارنة بصافي أرباحها البالغة 26 مليون دينار (90,2 مليون دولار) عن النصف الأول من العام 2006. وبذلك قفزت ربحية سهم الشركة للأشهر الستة الأولى من العام 2007 بمعدل 1481 في المئة لتصل إلى 398,78 فلساً (1,38 دولار).



وقالت الشركة أنه ونتيجة لقيامها بزيادة حصصها في شركاتها الرئيسية خلال النصف الأول من العام 2007، فإنّ النتائج المالية ربع السنوية للشركة تتضمن ولأول مرة، التأثير الناتج عن تحوّل بنك "برقان" إلى شركة تابعة للشركة الأم، شركة "مشاريع الكويت"، لافتة إلى أنّ النتائج المالية لـ"مشاريع الكويت" للربع الثاني من العام 2007 لا تتضمن الربح الإضافي البالغ 21,8 مليون دينار (75,7 مليون دولار) والذي يمثل ربحها من حصة المجموعة في الإيرادات الإجمالية البالغة 27,3 مليون دينار (94,8 مليون دولار) التي تمّ الإفراج عنها من الحساب الأصلي المعلق الذي كان متفقاً عليه بين تحالف شركة "مشاريع الكويت" وشركة "قطر للاتصالات" (كيوتل) خلال عملية بيع "الوطنية للاتصالات" إلى "كيوتل" في مارس 2007. وهذه الأرباح الإضافية المحققة من بيع "الوطنية" سيتم إدراجها ضمن النتائج المالية لشركة مشاريع الكويت للربع الثالث من العام 2007.

وهذه الأرباح التي حققتها الشركة في النصف الأول من العام 2007، جعلها في وضع يمكنها من تحقيق صافي الربح المستهدف لكامل العام 2007 البالغ 508 ملايين دينار (1,76 مليار دولار)، الذي كان العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة "مشاريع الكويت" **فيصل العيّار** توقعه خلال منتدى "الشفافية" للمستثمرين الذي نظمته المجموعة مؤخراً.

وفي مناسبة الإعلان عن هذه النتائج اللافتة، يقول **العيّار** "لقد طبّقنا خلال الأشهر الثلاثة الأخيرة أيضاً الخطط التي أعلنتها خلال المنتدى والرامية إلى زيادة حصصنا في شركاتنا الرئيسية. وقد أدت هذه الاستثمارات الإضافية إلى رفع القيمة الإجمالية لأصول المجموعة، وخلقت الأوضاع المؤاتية لتحقيق القيمة طويلة الأجل لمساهمينا".

"كي جي أل بتروليوم" تستثمر نصف مليار دولار في الأردن



د. يوسف الزلزلة

خصصت شركة "كي جي أل بتروليوم" نصف مليار دولار للاستثمار في الأردن، ويوضح رئيس مجلس الإدارة **د. يوسف الزلزلة** أن هذا الاستثمار قابل للزيادة. مضيفاً أن "سمعة الأردن في مجال الاستثمار بدت تطغى في إقليم الخليج العربي وهو سبب توجه الاستثمارات الكويتية منذ خمس سنوات إلى الأردن، كما نرى أنّ المملكة أرض خصبة للاستثمار خصوصاً أن هناك مجموعة من التشريعات تشجّع على الاستثمار وتحفظ للمستثمر العربي والأجنبي حقوقهما".

ويلفت **د. الزلزلة** إلى أن "هناك مشروعات جديدة في الأردن ترغب شركتنا الاستثمار فيها وهي المصفاة التي ستتم خصخصتها. وسنتقدم أيضاً بمشروع للاستفادة من الصخر الزيتي الموجود بكميات كبيرة جداً في الأردن، ونعرف أن طريقة استخراج النفط الزيتي مكلفة ولكن لدينا تحالفاً استراتيجياً مع شركة "ريلاينز" الهندية التي تمتلك تكنولوجيا حديثة تقلل من تكلفة استخراج النفط الصخري الزيتي".

وكانت قيمة الاستثمارات الكويتية في الأردن تجاوزت الـ6 مليارات دولار بحيث باتت الكويت الدولة الأولى من حيث حجم الاستثمار في المملكة.

قرض لـ"كامكو" بـ 75 مليون دولار



من اليمين، جلوساً: مسعود حيات وراجيش تابارا

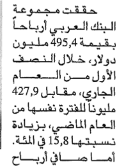
أنجزت شركة "مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول" (كامكو)، ترتيب قرض بقيمة 75 مليون دولار مع ثلاثة البنوك تولت تنظيم العملية، وهي: بنك أبو ظبي الوطني، بنك دبي الوطني، وبنك قطر الوطني. والهدف الرئيسي من القرض هو سداد الدين القائم وتعزيز مكانة "كامكو" المالية ودعم أعمالها التجارية.

وقال رئيس مجلس إدارة "كامكو" **مسعود حيات**، خلال حفل توقيع القرض: "تمثل هذه الاتفاقية أول عملية ترتيب قرض للشركة من خارج دولة الكويت، وهي تعكس الثقة التي تتمتّع بها استراتيجية "كامكو" للإدارة المالية. وهي استراتيجية ترتكز على توسيع مواردنا المالية، وتخفيض تكلفة التمويل ودفع استحقاق الدين".

وقال رئيس العمليات المصرفية للشركات والمؤسسات في بنك دبي الوطني **راجيش تابار**، نيابة عن البنوك المشاركة: "تولي البنوك الوطنية الكبرى في دول مجلس التعاون الخليجي اهتماماً كبيراً لعمليات الإقراض عبر الحدود في منطقة الخليج. ومجموعة "كيبكو"، وخصوصاً "كامكو"، تتميّز بإدارة قوية وتتبنى أفضل الممارسات الإدارية بين شركات الاستثمار في منطقة مجلس التعاون الخليجي، ونحن واثقون أن خطط نمو المجموعة ستلقى نجاحاً".

شراكة ستراتيجية بين "شعاع كابيتال" و"مجموعة دبي المصرفية"


إياد الدوجي


عبد العزيز المهيري

تستعدّ شركة شعاع كابيتال لإنجاز كافة المتطلّبات الإدارية والقانونية لبيع ما نسبته 32 في المئة من أسهمها لصالح "مجموعة دبي المصرفية".

وفي هذا السياق، دعا مجلس إدارة "شعاع كابيتال" الجمعية العامة غير العادية للشركة للانعقاد في شهر أغسطس الحالي، للتصريح بإصدار سندات قابلة للتحويل إلى أسهم بقيمة 1،5 مليار درهم إماراتي (408 ملايين دولار)، يتمّ تمويلها من قِبَل "مجموعة دبي المصرفية" وبسعر تحويل يعادل 6 دراهم لكلّ سهم، من مجموع 250 مليون سهم، تمثّل حصّة تعادل 32 في المئة من أسهم "شعاع كابيتال" بعد عملية التحويل.

وأوضح رئيس مجلس إدارة "شعاع كابيتال" **ماجد سيف الغرير**: "لقد وجدنا أن بإمكاننا التأسيس لشراكة طويلة الأمد وعلاقة عمل ناجحة مع "مجموعة دبي المصرفية"، لذا وقّعنا اتفاقية مبادئ تقدّم بموجبها "مجموعة دبي المصرفية" تمويلاً لـ "شعاع كابيتال" بقيمة 1،5 مليار درهم إماراتي سوف تستثمره الشركة في توسيع نطاق عملها داخل دولة الإمارات وإقليمياً".

وأوضح الرئيس التنفيذي لـ "شعاع كابيتال" **إياد الدوجي**: "إنّ قطاع الخدمات المالية في المنطقة يتطوّر بشكل مطرد وتتوفّر فيه فرص كبيرة لتوسيع نشاطاتنا سواء عن طريق النموّ الداخلي أو من خلال الاستحواذ على حصص مؤثرة في شركات مشابهة".

من جهته، قال رئيس مجلس إدارة "مجموعة دبي المصرفية" **محمد الشيباني**: "إنّ الفرصة المتاحة أمامنا لكي نصبح مساهماً رئيسياً في "شعاع كابيتال"".

وكشف المدير التنفيذي لـ "مجموعة دبي المصرفية" والرئيس التنفيذي لبنك دبي **عبد العزيز المهيري** أنّ المجموعة "عيّنت شركة المحاسبة العالمية "ديلويت أند توش" لتتولّى مهمة تقديم النصح والمشورة والقيام بالدراسات المالية والقانونية وأعمال التدقيق.

مجموعة البنك العربي: أرباح النصف الأول تقترب من نصف مليار دولار


عبد الحميد شومان

حققت مجموعة البنك العربي أرباحاً بقيمة 495,4 مليون دولار، خلال النصف الأول من العام الجاري، مقابل 427,9 مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي، بزيادة نسبتها 15,8 في المئة.

أما صافي أرباح المجموعة بعد الضرائب والمخصصات فقد حققت زيادة مقدارها 34 مليون دولار، لتصل إلى 370,4 مليوناً.

وقال رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك **عبد الحميد شومان**: "إن غالبية هذه الإيرادات نشأت عن المصادر الأساسية للدخل والمتمثلة في العائد على الاستخدامات وإيرادات التشغيل، ما يؤكد النقلة النوعية في الأداء والتفوق في إدارة مصادر الأموال واستخداماتها. كما ارتفع مجموع موجودات المجموعة، كما في 30 يونيو 2007، إلى 35,7 مليار دولار، مقابل 29,8 ملياراً في الفترة نفسها من العام الماضي".

أما عن جانب المطلوبات فقد بقيت ودائع العملاء تشكّل العنصر الأهم من مصادر التمويل إذ ارتفعت إلى 23,5 مليار دولار، مشكلة 65,8 في المئة من مجموع مصادر الأموال.

كما نما مجموع حقوق المساهمين خلال فترة المقارنة بمبلغ 725 مليون دولار، مشكلة ما يعادل 17,6 في المئة من مجموع الموجودات، ما عزز نسبة كفاية رأس المال لتصبح 22,6 في المئة، كذلك حافظت المجموعة على معدلات السيولة النقدية المميزة لديها والتي بلغت 47,7 في المئة.

وتوقّع **شومان** أن تستمر جميع وحدات مجموعة البنك العربي في تحقيق النتائج الإيجابية نفسها أو أفضل خلال بقية هذا العام.

بدر الدفع أميناً تنفيذياً لـ"إسكوا"

أعلن الأمين العام للأمم المتحدة **بان كي مون** عن تعيين **بدر الدفع** أميناً تنفيذياً للجنة الأمم المتحدة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا الـ "إسكوا".

وكان **الدفع** سفيراً سابقاً لدولة قطر في الولايات المتحدة الأميركية ومراقباً دائماً لدى منظّمة الدول الأميركية. كما لعب السفير **الدفع** دوراً مهماً في مجال التربية والتعليم في قطر من خلال "مؤسسة قطر" ومن خلال مساعدة الجامعات الأميركية المرموقة على تأسيس فروع لها في "مدينة الدوحة للتربية".

وتميّزت سيرة **الدفع** الطويلة بالعمل في مجال الشؤون الخارجية والمنظّمات غير الحكومية الدولية؛ ومنها تعيينه سفيراً لدولة قطر في كلٍّ من: الاتّحاد الروسي، فرنسا، مصر وإسبانيا؛ كما عُيّن سفيراً غير مقيم لبلاده لدى: فنلندا، اليونان، لاتفيا، ليتوانيا، إستونيا، سويسرا والمكسيك، وعمل أيضاً رئيساً لإدارة الشؤون الأوروبية والأميركية في وزارة الخارجية القطرية.

ويذكر أنّ **الدفع** حصل على الماجستير في السياسات الدولية العامة من جامعة "جونز هوبكنز" -في الولايات المتحدة الأميركية، وعلى البكالوريوس في العلوم السياسية والاقتصادية من جامعة غربي ميشيغن. وقد نال وسام الاستحقاق من الجمهورية الفرنسية.

e-bill

الفاتورة الإلكترونية

شاهد الفاتورة بأسهل صورة

يمكنك الإشتراك في خدمة "الفاتورة الإلكترونية" لتحصل على فاتورتك و إرشادات دورية مهمة في رسالة إلى بريدك الإلكتروني. للاشتراك في هذه الخدمة تفضل بزيارة موقع الشركة على الإنترنت وقم بتسجيل حسابك المدون على الفاتورة مع بريدك الإلكتروني.

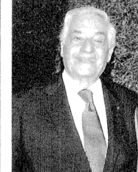
www.se.com.sa

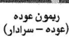


الشركة السعودية للكهرباء
Saudi Electricity Company
طاقة مثمرة

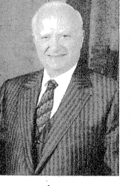
"البحر المتوسط"، بعد "عوده"، وقريباً "لبنان والمهجر"

ثلاثة مصارف لبنانية في السعودية





ريمون عوده
(عوده – سرادار)



د. نعمان الأزهري
(لبنان والمهجر)



محمد الحريري
(البحر المتوسط)

يبدو أن المصارف اللبنانية لا سيما الرئيسية منها، بدأت تتجه تباعاً، نحو السوق السعودية ومن الباب الاستثماري المتاح حالياً، وعبر تأسيس شركات مالية تعمل في المملكة ضمن منظومة هيئة الأسواق المالية.

وضمن هذا التوجه، حصل مؤخراً بنك البحر المتوسط (BANK Med) على ترخيص من السلطات السعودية المختصة يتيح له تأسيس شركة تحت مسمى "شركة البحر المتوسط السعودية للاستثمار" وبرأس مال 100 مليون ريال سعودي، وقد تمّت تسمية **سامر سلام** مديراً عاماً للشركة الجديدة، وهو يملك خبرة في السوق السعودية وفي مجالات الاستثمار، وكان التحق ببنك البحر المتوسط قبل نحو سنة.

وتعكس هذه الخطوة نظرة إدارة بنك البحر المتوسط للسعودية كسوق ستراتيجية تختزن الكثير من الفرص في مجالات النشاط المالي والاستثماري، وفي ظل مناخ مؤات وتشريعات وقوانين واضحة ومشجعة، وفي ظل سيولة فائضة ناتجة من ارتفاع أسعار النفط.

وينطلق البنك نحو هذه السوق ارتكازاً على شبكة علاقاته القوية والمتنوعة في السعودية، وعلى امتلاكه ذراعاً استثمارية في جنيف، فضلاً عن توجهات الإدارة الحالية للبنك التي أطلقت في الفترة الأخيرة في لبنان توجهات استثمارية متنوعة من خلال عدد من المنتجات والأدوات التي تستهدف شرائح مختلفة.

وتأتي خطوة السعودية بمثابة التوسع الجغرافي الثاني للإدارة الحالية لبنك البحر المتوسط بعد تركيا التي دخلتها العام الماضي من خلال تملّك أحد البنوك التجارية.

لبنان والمهجر

وبعد البحر المتوسط، من المنتظر أن يحصل بنك لبنان والمهجر، وخلال فترة قصيرة، على ترخيص مماثل في المملكة بعد أن بادر إلى رفع رأس مال الشركة العتيدة والبالغ 100 مليون ريال سعودي وتحت مسمى "شركة بلوم إنفست سعودي آرابيا".

ويهدف بنك لبنان والمهجر من خلال هذه الخطوة إلى توسيع نطاق انتشاره العربي بإضافة السعودية سورية والأردن ومصر (بنوك تابعة أو فروع) وأبو ظبي (مكتب تمثيل) وقطر (مركز قطر المالي)، إضافة إلى سعيه لدخول السوق الجزائرية.

ويشكّل هذا التواجد الواسع لبنك لبنان والمهجر في البلدان العربية، إضافة إلى جنيف وفرنسا وقبرص، مرتكزاً مهماً لنشاط البنك الاستثماري في المملكة، وبخاصة من خلال امتلاكه مصرفاً استثمارياً في سويسرا ومصرفاً للأعمال ومصرفاً إسلامياً وشركة تأمين في لبنان. وقد باتت مجموعة بنك لبنان والمهجر تمتلك نحو 100 فرع في الأسواق المتواجدة فيها.

بنك عوده

وإذا كان بنك البحر المتوسط يحمل المرتبة الثانية في دخول المملكة، وبنك لبنان والمهجر المرتبة الثالثة، فإن بنك عوده – مجموعة عوده – سرادار كان رائداً في ذلك حيث أسس العام الماضي شركة مالية في السعودية يتولى إدارتها الوزير اللبناني السابق **بسام يمين**.

وكذلك الأمر، فإن مجموعة عوده– سرادار تستفيد في المملكة من مزايا امتلاكها لمجموعة متكاملة من الخدمات المصرفية التجارية والاستثمارية، ومن انتشارها الواسع في كل من سورية والأردن ومصر والسودان وقطر (مركز قطر المالي) والإمارات (مكتب تمثيل في أبو ظبي) إضافة إلى تواجدها في أوروبا. ويشار أيضاً إلى أن شركة بنك عوده المالية السعودية تستفيد من خبرات شركة "ليبانون إنفست" اللبنانية التي اشتراها بنك عوده قبل سنوات، وكذلك من علاقاتها في السعودية من خلال مساهمات عدد من رجال الأعمال السعوديين فيها.

بنوك أخرى

وإضافة إلى هذه البنوك الثلاثة، فثمة بنوك لبنانية أخرى تطمح إلى دخول السوق السعودية الضخمة انطلاقاً من قدراتها وإمكاناتها المتوافقة مع الشروط التي تفرضها هيئة السوق المالية السعودية، وهي شروط متشددة وتفرض العديد من المعايير. وفي هذا الإطار ثمة مصرفان على الأقل هما في مرحلة السعي للحاق بالبنوك الثلاثة، ينتظر أن يتخذا مبادرات عملية في هذا الشأن.

وفي هذا السياق، يشار إلى تواجد محدود وغير مباشر لـ "بنك بيروت" من خلال بنك الإمارات المتواجد في المملكة، والذي يمتلك أكثر من 10 في المئة من اسهم بنك بيروت.

ويبقى السؤال هو: هل يكون دخول المصارف اللبنانية إلى المملكة من باب الصيرفة التجارية؟ الواقع أن الجواب رهن بتطور أحجام وقدرات المصارف اللبنانية من جهة، وبالشروط التي تفرضها السلطات المختصة في المملكة، وذلك من ضمن سياسة الانفتاح المعتمدة، والتي أثمرت إلى الآن الترخيص لعدد من المؤسسات المصرفية العربية من بينها على سبيل المثال "بنك الإمارات الدولي" و"بنك الكويت الوطني" وغيرهما. ■

وزير البترول المصري: تحويل ميناء الحمراء إلى مركز رئيسي لتصدير البترول

دعا وزير البترول المصري المهندس **سامح فهمي** إلى تطوير ميناء الحمراء البترولي وتحويله إلى مركز رئيسي للتصدير، عبر زيادة طاقته التصديرية إلى مليون برميل شهرياً، والسعة التخزينية للصهاريج إلى مليون برميل.

أعلن الوزير **فهمي** ذلك، خلال جولة تفقّدية قام بها إلى بعض الحقول الجديدة في منطقة الصحراء الغربية، وإلى ميناء الحمراء البترولي المتخصص، الذي يعدّ من أهم المواقع البترولية الستراتيجية لشحن وتصدير الزيت الخام، حيث يعتبر نقطة التجمّع الرئيسية للزيت الخام المنتج من منطقة الصحراء الغربية. ويتم حالياً تداول نحو 185 ألف برميل يومياً من خلال الميناء ويتوقع أن ترتفع هذه الكمية إلى 225 ألف برميل خلال الفترة المقبلة. وأشار الوزير إلى أن ميناء الحمراء يشتمل على جميع المقوّمات اللازمة لتحويله إلى مركز رئيسي للتصدير من خلال منظومة عمل متطوّرة، حيث طالب بإعداد دراسة لتطوير تسهيلات الميناء وخطوط الأنابيب المرتبطة به لزيادة طاقته التصديرية الحالية التي تبلغ 600 ألف برميل شهرياً إلى مليون برميل، وزيادة السعة التخزينية للصهاريج من 800 ألف برميل إلى مليون برميل.



الوزير المهندس سامح فهمي

وخلال الزيارة التفقّدية استعرض رئيس لجنة تنمية الصحراء الغربية المهندس **شامل حمدي** تقريراً حول تطوّر الإنتاج في منطقة الصحراء الغربية، وحال الإنتاج بعد وضع بعض الحقول الجديدة المكتشفة على خريطة الانتاج تباعاً، ما سيؤدي إلى زيادة انتاج منطقة الصحراء الغربية بنحو 40 ألف برميل يومياً ليصل إجمالي الإنتاج في أبريل المقبل إلى نحو 270 ألفاً يومياً.

وعقد الوزير **فهمي** لقاء مفتوحاً مع العاملين من مختلف شركات البترول العاملة في ميناء الحمراء وهي: "بدر الدين"، "جابكو"، "ويبكو"، "عجيبة"، "الحمراء"، "أنابيب البترول"، "خالدة"، "جنوب الضبعة" و"العلمين"، واستمع إلى اقتراحاتهم لتطوير الأداء من أجل تنفيذ برامج زيادة الإنتاج، وفق الخطة الزمنية الموضوعة.

"قطر كوول" تحصل على قرض مشترك بقيمة 285 مليون دولار

أعلنت شركة قطر لتبريد المناطق (قطر كوول) عن تفويضها بنك المشرق مسؤولية تقديم التسهيلات المصرفية المرتبطة بقرض حصلت عليه قيمته 285 مليون دولار، لفترة سداد تصل إلى 12 عاماً. ومن المتوقع أن يتم استثمار القرض في إعادة تمويل قرض سابق قيمته 69 مليون دولار حصلت عليه الشركة في سبتمبر 2005، إضافة إلى تمويل مجموعة من المشاريع الكبرى التي شرعت الشركة بتنفيذها في منطقة الخليج الغربي في الدوحة، وكذلك في مشروع "اللؤلؤة–قطر".



عمر الفردان (في الوسط) أثناء توقيع القرض

وانضم إلى بنك المشرق، في تنظيم القرض وتقديم التسهيلات، كل من البنك التجاري القطري وبنك الخليج الأول، كما استقطب القرض اهتمام أوساط مالية عالمية، حيث أعلن 16 بنكاً من دول مجس التعاون الخليجي، الصين، الهند وكوريا الجنوبية عن انضمامهم إلى الاتفاق، ضمن مستويات تمويل مختلفة.

وخلال التوقيع على اتفاقية القرض، قال رئيس مجلس إدارة "قطر كوول" **عمر الفردان**: "إنّ النجاح الكبير الذي لاقته اتفاقية القرض المشترك إنما يظهر مقدار المصداقية التي تحظى بها ستراتيجيتنا في شركة "قطر كوول"، كما يظهر حجم الثقة التي تمكّنت الشركة من بنائها في الأوساط المالية الكبرى، سواء على مستوى منطقة أو حتى على المستوى العالمي".

"دبي إنترناشيونال كابيتال": إعادة هيكلة داخلية

أعلنت "دبي إنترناشيونال كابيتال"، ذراع الاستثمارات العالمية لـ"دبي القابضة"، عن إجراء عملية إعادة هيكلة داخلية في كافة الوحدات التابعة لها.



سمير الأنصاري

وفي المناسبة، يقول رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي **سمير الأنصاري**: "استطعنا خلال العامين الماضيين تحقيق معدلات نموّ كبيرة، ولدينا خطط لامتلاك أصول مدارة تقدّر بأكثر من 25 مليار دولار في غضون العامين المقبلين، الأمر الذي يستلزم إجراء عملية إعادة هيكلة تمكّننا بشكل أكبر من التركيز على الاستثمار في مختلف فئات الأصول، حيث أنّ لكلّ قسم رؤيته وستراتيجيته الخاصة، وتساهم هذه العملية في استقطاب نخبة من أبرز المتخصصين".

وبموجب عملية إعادة الهيكلة، ستدار استثمارات "دبي إنترناشيونال كابيتال"، من خلال الأقسام التالية:

- قسم الاستثمار في المُلكية الخاصة.
- قسم الاستثمار في المُلكيات العالمية.
- قسم الاستثمار في الأسواق الناشئة.
- قسم "دبي إنترناشيونال كابيتال".

"إعمار مصر" تطلق "بوابة القاهرة"


محمد العبّار

أطلقت شركة إعمار مصر للتنمية، المملوكة بالكامل من "إعمار العقارية"، مشروع "بوابة القاهرة"، ليكون أكبر مركز للتسوّق والترفيه من نوعه في المنطقة. وتصل التكلفة التطويرية للمشروع إلى 4 مليارات جنيه مصري، ويمتد على مساحة تزيد على 670 ألف متر مربع، حيث تمّ تصميم المركز وفق طراز الأسواق المصرية القديمة. ويقع المشروع، الذي سيغطي في المرحلة الأولى مساحة ربع مليون متر مربع، على مقربة من مدينة الشيخ زايد ومدينة 6 أكتوبر وأحياء المهندسين والزمالك والدقي. ومن المقرر أن يحتضن عدداً من أهم متاجر العلامات التجارية الكبرى، بالإضافة إلى مجموعة من أرقى المطاعم والمقاهي والمرافق الترفيهية. كما يجري التخطيط لافتتاح فندقين مرتبطين بالمركز الجديد الذي شارفت عمليات وضع مخططاته على الانتهاء. وتعمل مجموعة "إعمار لمراكز التسوّق" على التعاون مع "إعمار مصر للتنمية" في تنفيذ المشروع.

ويعتبر رئيس مجلس إدارة "إعمار العقارية" **محمد علي العبّار** أنّ "مشروع "بوابة القاهرة" يعكس عمق التزامنا بإضافة قيمة حقيقية لأساليب الحياة في مصر، من خلال تنفيذ مشاريع تطويرية تساهم في تلبية الطلب المتزايد على توفير مجمّعات تتناسب وأرقى أنماط الحياة العصرية. ومن المتوقع أن يصبح المشروع محوراً لاجتذاب الاستثمارات العالمية بما يساهم في توفير المزيد من فرص العمل للشباب المصري".

"فرصة" تجمع 250 مليون درهم في إطار صندوقين استثماريين


شمسة نور علي راشد

أعلنت شركة "فرصة"، الصندوق الاستثماري الخاص بالسيدات من المستثمرات في منطقة الخليج، عن نجاحها في جمع 250 مليون درهم (68 مليون دولار) من خلال إغلاق صندوقين استثماريين.

جمع الصندوق الأول "صندوق فرصة 1" المخصص للأغراض العامة 200 مليون درهم (54 مليون دولار). وسيجري استثمار هذه الأموال ضمن قطاعات مختلفة بما فيها البيع بالتجزئة والتعليم والرعاية الصحية.

أما الصندوق الثاني "صندوق فرصة العقاري 1"، فقد تمّ إطلاقه لتمويل حلول الاستثمار ضمن مشروع عقاري محدد. وقد استثمرت فيه السيدات في الإمارات وبقية دول مجلس التعاون الخليجي بقيمة 50 مليون درهم (13,5 مليون دولار).

وقالت كبيرة المدراء التنفيذيين في شركة "فرصة" **شمسة نور علي راشد**: "تُعدُّ هذه المناسبة خطوة متميّزة لشركتنا، حيث قطعنا شوطاً كبيراً على طريق التزامنا بتقديم الحلول الاستثمارية المبتكرة وتعزيز مكانة المرأة كمساهم فاعل في دفع عجلة النموّ الاقتصادي في الإمارات".

"أكتيس" العالمية تستحوذ على 70 في المئة من شركة "سيناء للرخام"

استحوذت شركة "أكتيس"، الرائدة في مجال الاستثمار المباشر في أفريقيا، على 70 في المئة من شركة سيناء القابضة للرخام، التي تعتبر من أكبر منتجي الرخام في مصر وتصدّره إلى أكثر من 40 دولة.

وستتوجه إستثمارات "أكتيس" لتمويل خطط التوسّع الطموحة التي تتبناها "سيناء للرخام"، وبينها: زيادة عدد المحاجر لديها من إثنين إلى سبعة، القيام بعمليات إستكشاف وإستخراج للرخام في مناطق جديدة، فضلاً عن إضافة ألوان جديدة إلى مجموعة ألوان الرخام المصري. وستتضمن خطة التوسّع بناء مجمّع نموذجي لتصنيع الرخام في مدينة "بدر" الصناعية، وذلك تماشياً مع سياسة الشركة للتوسّع في المنتجات ذات القيمة المضافة وزيادة الطاقة الإنتاجية إلى ثلاثة أضعاف الطاقة الحالية.

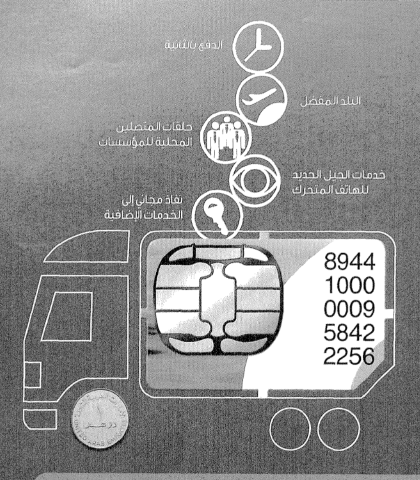
و يعتبر رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة "سيناء للرخام" المهندس **مدحت مصطفى** أن الشراكة مع "أكتيس" "نقطة انطلاق لمرحلة جديدة من نمو الشركة". مشيراً إلى أنّ خطة الشركة تتماشى مع خطة الدولة لزيادة صادرات مصر من الرخام من 360 مليون دولار، إلى مليار دولار. متوقّعاً أن تصل صادرات "سيناء للرخام" إلى 150 مليون دولار في غضون 4 سنوات..

"الدلتا الدولي" يتحوّل إلى "الأهلي المتحد - مصر"

أعلنت مجموعة البنك الأهلي المتحد رسمياً عن تغيير اسم بنك "الدلتا الدولي"، الذي استحوذت على 89,3 في المئة من أسهمه في أغسطس الماضي، ليصبح "البنك الأهلي المتحد – مصر".

ويقول المدير التنفيذي والعضو المنتدب في البنك الأهلي المتحد – مصر **جيمس بوولد**: "إنّ ستراتيجية البنك في المرحلة المقبلة تستهدف توفير أفضل مستوى من الخدمات والمنتجات المبتكرة لتلبية احتياجات شرائح واسعة من العملاء، الأمر الذي يدفعنا للمزج بين المعرفة والخبرة في المجال المصرفي والإستعانة بأفضل الكوادر المتاحة في السوق المحلية".

ويكشف أنّ الستراتيجية الجديدة ترتكز على التوسّع الجغرافي، إذ من المنتظر زيادة عدد الفروع الحالية البالغة 17 فرعاً، وضخّ نحو ملياري جنيه في عمليات متتالية لزيادة رأس المال. ويتابع: "من خلال عملنا مع مؤسساتنا المصرفية في الخليج سنقوم بتقديم منتجات مصرفية متميّزة ليستطيع عملاؤنا المصريون التعامل بسلاسة مع إحتياجاتهم المصرفية في الخليج ومتطلباتهم في مصر". مشيراً إلى "أنّ هذه الخدمات ستشمل التجزئة وخدمات الشركات والخزانة والحسابات المالية وإدارة الثروات".



استمتعوا بخمس مزايا مقابل درهم واحد

احصلوا على خط هاتفكم المتحرك من du للمؤسسات الآن

احصلوا على خط الهاتف المتحرك للمؤسسات مقابل درهم واحد فقط واستمتعوا بخمس مزايا
وتوفير يصل إلى 25% من فواتيركم.

- الدفع بالثانية
- البلد المفضل
- حلقات المتصلين المحلية للمؤسسات
- خدمات الجيل الجديد للهاتف المتحرك
- نفاذ مجاني إلى الخدمات الإضافية

أنفقوا 155 درهماً واحصلوا على وقت تحدث بقيمة 154 درهماً ضمن خدمة «الهاتف المتحرك للمؤسسات - الدفع الفوري المضاعف»*
أنفقوا 125 درهماً واحصلوا على وقت تحدث بقيمة 124 درهماً ضمن خدمة «الهاتف المتحرك للمؤسسات - الدفع الآجل»**

* يشمل وقت تحدث بقيمة 10 دراهم عند المكالمة الأولى و24 درهماً في الشهر للأشهر الستة التالية
** يشمل رصيداً شهرياً بقيمة 31 درهماً لأربعة أشهر بدءاً من دورة الفاتورة الثانية

مديرو حسابات متخصصون | إنصاف وشفافية في احتساب الفواتير | مركز خدمة المؤسسات | حلول مصممة لتلبية احتياجات المؤسسات

المدة محدودة. تطبق الشروط والأحكام.





بعد تعذّر دمجه ببنك مصر

بيع بنك القاهرة: الخيار الأخير

جاء إعلان الحكومة المصرية منتصف يوليو الماضي عن طرح بيع 80 في المئة من أسهم بنك القاهرة، ثالث بنوك القطاع العام من حيث الحجم والحصة السوقية، لمستثمر ستراتيجي ليمثل مفاجأة من الوزن الثقيل لدوائر المال والأعمال والرأي العام أيضاً.

وتأتي هذه الخطوة كدواء مر وعلاج أخير لمصرف شاء حظه العاثر أن يكون أكبر الخاسرين والضحية الرئيسية لأزمة القروض المتعثرة والعملاء الهاربين التي لا تزال تلقي بظلالها.

وإستند قرار الحكومة المصرية والسلطات النقدية، ببيع البنك إلى إعتبار أنّ هذا البيع هو العلاج الوحيد والأخير بعد أن تعثرت كافة الحلول التي حاولت هذه السلطات تنفيذها إنقاذاً للبنك من أزمته، مع الاحتفاظ به في حوزة الملكية العامة.

إستنفاذ الحلول

وقبل التوصّل إلى قرار البيع، مر بنك القاهرة بمراحل علاج متعددة بدأت بعد أن وصلت أوضاعه إلى نفق مظلم، حيث بلغت فجوة المخصصات فيه 12 مليار جنيه، تعادل ستة أضعاف رأس ماله، حسب تقديرات البنك المركزي المصري، و14 مليار جنيه حسب تقديرات الجهاز المركزي للمحاسبات. وبلغت نسبة الديون المشكوك في تحصيلها نحو 73 في المئة من إجمالي محفظة البنك، بينما تمثل النسبة الباقية ديوناً شبه معدومة على شركات قطاع الأعمال العام. وتصدّرت أسماء كبار عملائه من القطاع الخاص قائمة رجال الأعمال الهاربين إلى خارج البلاد.

أمام هذه الأوضاع وعجز الإدارة السابقة للبنك، إبّان رئاسة **أحمد البردعي**، عن التوصّل إلى حلول عملية، قرر البنك المركزي دمج بنك القاهرة في بنك مصر على أن يسبق إجراءات الدمج عملية إعادة هيكلة واسعة النطاق شملت الفروع والنظم والموارد البشرية وغيرها. إلا أن عملية الدمج رغم تحقيقها نجاحاً نسبياً تمثل في خفض



د. فاروق العقدة

فجوة المخصصات من 12 إلى 10 مليارات جنيه، إلا أنها واجهت صعوبات شديدة منها تشابه التوزيع الجغرافي للفروع والمنتجات والعملاء، ومن ثم تراجع بنك مصر عن خطة الدمج. فما كان أمام البنك المركزي إلا اللجوء إلى قرار بالإستحواذ في أكتوبر 2005، وسارت خطة الإستحواذ خطوات الى الأمام تمثلت في نقل جزء من إستثمارات بنك القاهرة في الشركات والبنوك المشتركة وكذلك نقل 6 فروع خارجية تابعة للبنك إلى بنك مصر، وهي فروع موزّعة على السعودية والإمارات والأردن، إضافة إلى 20 فرعاً محلياً تمثل قيمة تاريخية من بين 220 فرعاً هي إجمالي شبكة فروع البنك تمّ ضمها إلى بنك مصر. مقابل هذه الأصول تحمّل بنك مصر 40 في المئة من إجمالي فجوة المخصصات لتنخفض هذه الفجوة إلى 6 مليارات جنيه فقط، ولكن بعد إتمام هذه العمليات طالب بنك مصر بمبلغ 10 مليارات جنيه مساندة فورية من البنك المركزي كشرط لإتمام عملية الإستحواذ الكلي. أمام ذلك ونتيجة عدم موافقة البنك المركزي على ذلك جاء القرار بالبيع ليمثل الحلقة الأخيرة في إستنفاذ كافة حلول الإنقاذ الممكنة.

حصة محدودة

ورغم أنّ حصة بنك القاهرة من إجمالي السوق المصرفية لا تزيد على 6 في المئة، مقابل 41 في المئة لبنكي "مصر" و"الأهلي"، وحصة لا تزيد على 6 في المئة لبنوك القطاع العام المتخصصة (الزراعي والتنمية الصناعية والإسكان)، وحصة بنوك خاصة مملوكة للمصريين، في حدود 18 في المئة، إلا أن قرار طرح البنك للبيع أعاد مرة أخرى قضية التواجد الأجنبي على الساحة المصرفية في مصر. فهذا التواجد الذي يستحوذ حالياً على 18 في المئة من إجمالي حجم السوق مقابل 11 في المئة للمصارف العربية، يمكن أن يقفز إلى 25 في المئة في حال نجاح مؤسسة مصرفية أجنبية في شراء بنك القاهرة في مقابل ترجيح دوائر مصرفية بيع البنك لمؤسسة مصرفية عربية، حتى تتوازن حصة المصارف العربية مع حصة المصارف الأجنبية في السوق المصرية، خصوصاً في ظل إهتمام متنام من جانب المؤسسات المالية العربية لدخول السوق المصرية وتنافس هذه المؤسسات في ما يشبه الصراع على "كعكة" البنوك المصرية.

توقيت مناسب

ورغم تعالي صيحات رافضة لبيع البنك في المجتمع المصري وصل صداها إلى البرلمان حيث تقدم عدد من نوّابه بطلبات إحاطة وإستجوابات حول الأسباب الحقيقية لبيع البنك وإمكانية قصر بيعه على المصريين في حال إصرار الحكومة على البيع، إلا أن **محمد بركات**، رئيس بنك مصر ورئيس إتحاد بنوك مصر قال لـ "الاقتصاد والأعمال" إن التوقيت الحالي هو أنسب توقيت لبيع بنك القاهرة خصوصاً في ظل طلب متنام من جانب البنوك العربية على فرص إستثمارية في السوق المصرية خاصة في القطاع المالي. ومن ثم يمثل التوقيت فرصة سانحة لبيع البنك في صفقة ناجحة بالنسبة للحكومة المصرية وفرصة مغرية لمؤسسة عربية أو أجنبية راغبة في دخول السوق، مشيراً إلى أن حصيلة البيع سوف تستخدم في سد فجوة المخصصات الحالية البالغة 6 مليارات جنيه، بهدف الحفاظ على ودائع العملاء بالكامل، بالإضافة إلى سداد ملياري جنيه أخرى من مديونية شركات

القطاع العام البالغة حالياً 10 مليارات جنيه، نصيب بنكي "مصر" و"الأهلي" منها 8 مليارات. وتوقّع **محمد بركات** أن تتجاوز حصيلة بيع بنك القاهرة حصيلة بيع بنك الإسكندرية التي بلغت 11 مليار جنيه وذلك بسبب الوزن النسبي لبنك القاهرة وإمتلاكه لنظام إلكتروني حديث تم بناؤه بالكامل في غضون السنوات الأربع الماضية إلى جانب قاعدة عريضة من المودعين والعملاء.

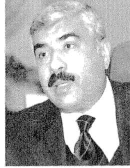
وحسب قراءة تحليلية لآخر مركز مالي معلن لبنك القاهرة، فقد بلغت ودائع البنك في 30 يونيو 2004، أي قبل دمجه في بنك مصر، 38 مليار جنيه، بينما بلغ رأس ماله 1,6 مليار، وبلغت جملة إحتياطاته 1,6 مليار، وإجمالي محفظة القروض 23 ملياراً، من بينها 14 ملياراً حجم الديون المتعثرة للعملاء الهاربين وغيرهم. وبلغت حقوق المساهمين 9,2 مليارات جنيه وجملة الأصول 45 ملياراً وبلغت الأرباح الصافية التي حققها البنك في ذلك العام نحو 55 مليون جنيه فقط أي أقل من 10 ملايين دولار.

وفي يونيو الماضي 2007، إرتفع رأس مال البنك ليبلغ 2 مليار و913 مليون جنيه وإرتفعت جملة أصوله إلى 47,7 ملياراً، وإجمالي عدد فروعه 230 فرعاً تضم 180 ماكينة صرف آلي ونحو 8 آلاف عامل بعد خروج 2400 منهم في الأشهر الأخيرة بنظام المعاش المبكر.

إصلاح مصرفي

وعلى الرغم من المفاجأة في قرار بيع البنك وإعلان الرئيس **محمد حسني مبارك** أنه سيتم الإحتفاظ ببنكي "مصر" و"الأهلي" في حوزة الدولة، إلا أن محافظ البنك المركزي **د. فاروق العقدة** إعتبر أن قرار البيع جاء في إطار برنامج شامل للإصلاح المصرفي ترتّب عليه إنقاذ نحو 6 بنوك من الإفلاس وإرتفاع ودائع البنوك المصرية في الخارج إلى 50 مليار دولار. مؤكداً إلتزام البنك المركزي بالشفافية الكاملة في إجراءات الطرح، وأنه سيتم خلال شهر أغسطس الحالي إختيار مستشار الطرح من بين المؤسسات المالية العالمية، وسيتم طرح 80 في المئة لمستثمر ستراتيجي بنظام المزايدة المفتوحة للحصول على أعلى سعر، بينما سيتم طرح 15 في المئة عبر عملية إكتتاب عام في بورصة القاهرة وإحتفاظ العاملين في البنك بحصة قدرها 5 في المئة.■

مجموعة طلعت مصطفى تؤسس أكبر شركة عقارية في المنطقة


هشام طلعت مصطفى

أكد رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات طلعت مصطفى للاستثمار العقاري المهندس **هشام طلعت مصطفى** أنه يسعى لتأسيس أكبر شركة عاملة في مجال الاستثمار العقاري والإسكان في الشرق الأوسط، من خلال شركة قابضة تجمع كل شركات المجموعة والبالغ عددها 8 شركات.

وأضاف **مصطفى** أن "إجراءات تأسيس شركة مجموعة طلعت مصطفى القابضة قد بدأت بالفعل برأس مال متوقع أن يصل إلى أكثر من 4 مليارات دولار، وهو ما يمثل أكبر رأس مال لشركة عاملة في مجال الاستثمار العقاري في المنطقة".

مكتب خاص في مصر لتسهيل إجراءات تسجيل العقارات للأجانب


أسامة صالح

أطلقت الهيئة العامة للتمويل العقاري في مصر مكتباً خاصاً لتسهيل تسجيل الوحدات السكنية للأجانب بالتعاون مع وزارة العدل، كما تمّ الاتفاق أيضاً مع وزارة العدل على تبسيط إجراءات التسجيل وتقليل المدة الزمنية المطلوبة قدر المستطاع بهدف تشجيع تملّك الأجانب والمصريين للوحدات السكنية بنظام التمويل العقاري.

وأكد رئيس الهيئة العامة للتمويل العقاري **أسامة صالح** أن "سوق التمويل العقارية في مصر تشهد حراكاً إيجابياً نتيجة دخول عدد من الشركات الجديدة إليها، والتي من المتوقع أن يصل عددها إلى 10 شركات مع نهاية العام الحالي، وان هذا من شأنه توفير منتجات تمويلية جديدة للمواطنين تتيح لهم اختيار البدائل التي تناسب دخولهم من دون عناء".

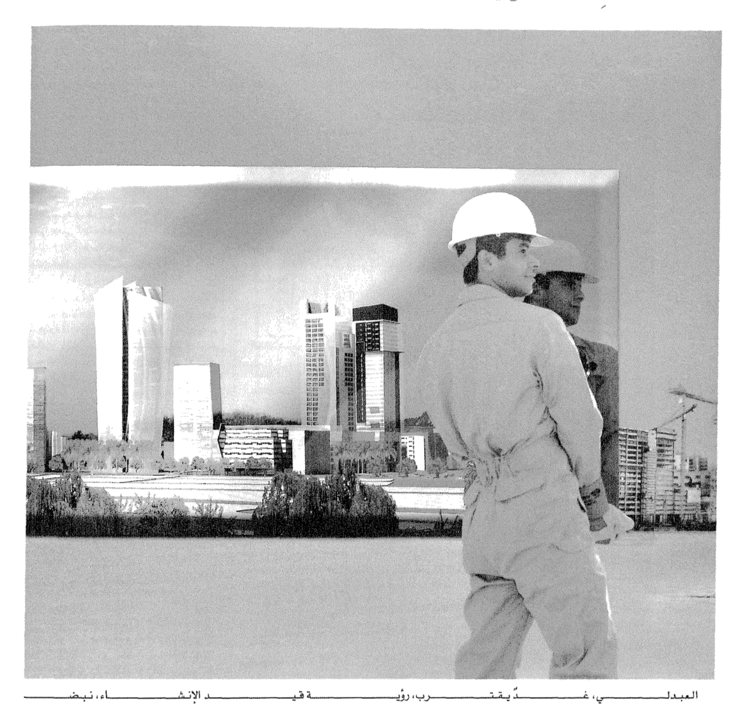
مجموعة "فروماجيري بل" الفرنسية تفتتح مصنعاً جديداً في مصر

عززت مجموعة "فروماجيري بل" الفرنسية، عبر ذراعها الإستثمارية شركة "بل إيجيبت"، إستثماراتها في مصر، بافتتاح مصنع جديد لها في مدينة العاشر من رمضان.

تبلغ إستثمارات المصنع الجديد 20 مليون يورو، وسيخصص معظم إنتاجه من مختلف أنواع الأجبان الفرنسية الشهيرة للتصدير إلى ليبيا والمملكة العربية السعودية، إضافة إلى تلبية متطلبات السوق المصرية من هذه المنتجات.

وتخطط المجموعة الفرنسية، وفق مدير عام "بل إيجيبت" **طيب محسن** لاقتحام أسواق جديدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وقال أن المصنع الجديد جاء ليعزز إستثمارات المجموعة في مصر، بعد أن كانت افتتحت أول مصنع لها في العام 1998 بتكلفة بلغت حينذاك 12 مليون يورو. موضحاً أنّ المصنع الجديد يعمل بأحدث أساليب التكنولوجيا والمعدات المستخدمة في صناعة الأجبان.

الغـــــدُ لِمـــن يَـــراه



العبدلـــــي، غـــــدٌ يقتـــــرب، رؤيـــــة قيـــــد الإنشـــــاء، نبض

الوَسَـط التِجـاري الجديـد لِعمّـان

رئيس وزراء مصر د.أحمد نظيف:

اقتصاد متنوّع ومناخ جاذب

حاوره: رؤوف أبو زكي

كلّ من يجلس للحوار مع رئيس الوزراء المصري د.أحمد نظيف يلفته على الفور أسلوبه المباشر في الرد على الأسئلة أو حتى القضايا الحسّاسة التي قد تُثار. والرجل، الذي عمل طيلة حياته كمهندس، لم يتعلّم الإنشاء العربي ولا تتلمذ في مدرسة الشعارات. وكمهني، يجد د.نظيف في نفسه الجرأة والوضوح في مواجهة المشكلات والاعتراف بها عندما توجد، لكنه لا يتردد في عرض النجاحات وإثباتها بالأرقام أيضاً، بحيث يخرج السائل بصورة أمينة ونزيهة عن الواقع المصري بكلّ جوانبه. ومن حُسن طالع رئيس الوزراء المصري أنّ سجل الإنجازات يطول سنة بعد سنة، فيما تقصر إلى حدّ كبير لائحة الشكاوى والمشكلات. أما الحرج الذي ما زال يحسّ به إزاء بعض المشكلات المزمنة مثل إصلاح الإدارة المصرية فيقابله شعور حقيقي بالارتياح لانطلاقة عجلة الاقتصاد المصري بصورة واثقة وحثيثة بعد سلسلة طويلة من الإصلاحات والخطوات التي قد تكون بدت بسيطة في وقتها لكنها تراكمت مع الوقت لتخلق دينامية دافقة باتت تنعكس بمعدلات نموّ هي من بين الأعلى في المنطقة.

فما هي حقيقة ما أُنجز حتى الآن على صعيد الإصلاحات؟ وما هي المشكلات المتبقية؟ وما هو تقييم رئيس الوزراء المصري لحركة الاستثمار واتجاهات النموّ الاقتصادي في مصر؟ وهل حقيقة أنّ معظم الاستثمارات الخارجية يذهب للمضاربة في العقار أو إلى مشاريع عقارية؟ وما هي حقيقة التضخّم المالي الذي يطل من جديد وقد يؤثر سلباً على النموّ الحقيقي؟ وما هي أسباب الارتفاع الكبير في أسعار الأراضي وأثره المتوقّع على الاستثمار في المشاريع الصناعية التي تحتاج إلى مساحات كبيرة عموماً؟ هذه بعض الأسئلة التي أثارتها "الاقتصاد والأعمال" في حوار شامل مع د.أحمد نظيف، نعرض في ما يلي لحصيلته:

■ **كيف تقيّمون أداء الاقتصاد المصري في هذه المرحلة، خصوصاً في ضوء تنامي حركة الإصلاحات وتوالي المؤشرات الإيجابية، مثل زيادة الصادرات وإيرادات السياحة وفائض ميزان المدفوعات؟**

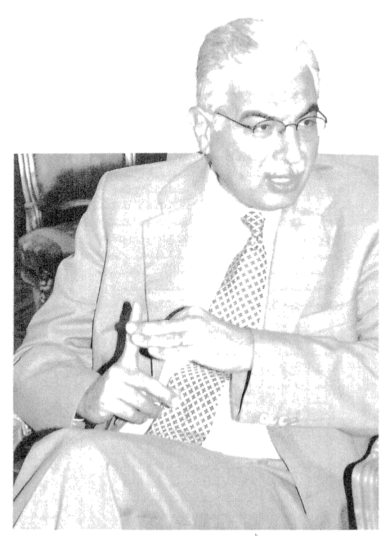
□ أعتقد أنّ الاقتصاد المصري استجاب لعمليات الإصلاح التي بدأت منذ نحو 3 أعوام، وظهر ذلك في الارتفاع الكبير لمعدل النموّ الذي وصل إلى 7,2 في المئة في الربع الثالث من العام الحالي، ونعتقد أنه سينهي العام المالي الحالي بحدود 7 في المئة. ويمثل هذا المعدل امتداداً للسنة الماضية عندما سجل الاقتصاد المصري معدل نموّ بلغ 6,8 في المئة. وإذا حافظنا على مثل هذه المعدلات في السنوات المقبلة فسوف يحدث تغيير كبير في مستوى المعيشة في مصر وفي مستوى الدخل ومستوى الاقتصاد ككلّ.

الاستثمارات الخارجية 10 مليارات دولار مقابل 2 مليار في 2005

■ **ما هي أهم العوامل المحرّكة لهذا النموّ غير المسبوق؟**

□ النموّ يأتي من مصادر عدّة ومتنوّعة. وهذه هي نقطة القوّة المستجدة في الاقتصاد. أي أنّ النموّ ليس نتيجة عامل واحد مثل زيادة أسعار البترول، ونحن دولة مصدّرة للبترول. فنجد مثلاً أنّ دخل السياحة في مصر زاد بمعدل 15 في المئة والصناعات التقليدية تنمو بنسبة 7,7 في المئة وهذه نسبة عالية جداً بالنسبة للصناعة. وهناك نموّ كبير في ايرادات "قناة السويس" أيضاً بحدود 15 أو 16 في المئة، ونموّ كبير في قطاع الاتصالات والمعلومات؛ حتى القطاعات التقليدية مثل القطاع الزراعي تنمو بمعدلات أعلى من السابق. أما الاستثمار العقاري والمقاولات فقد حققا معدلات نموّ مضاعفة. إذاً نحن الآن أمام اقتصاد متنوّع ومصادر قوته متنوّعة وتتّسم بالاستمرارية. الأمر الآخر المهم الذي يضاف إلى معدلات النموّ هو تدفّق الاستثمارات من الخارج ومن الداخل، ونجد أنّ حجم الاستثمارات الخاصة يتزايد وتزيد نسبته داخل المجتمع المصري، وكنسبة من مجمل الاستثمارات كل سنة. ومن المتوقّع أن يتخطى الاستثمار الخارجي المباشر الـ10 مليارات دولار هذا العام، مقارنة بنحو 6 مليارات نهاية يونيو من العام الماضي (2006)، وبنحو 2 مليار قبل ذلك، أي أنّ الاستثمارات الخارجية توازي الآن 5 أضعاف ما كانت عليه قبل عامين.

إذاً هناك ثقة بُنيت في الاقتصاد المصري وفي مناخ الاستثمار، وهي التي نتصوّر أنها تدفع إلى المستقبل. ونجد أنّ هيكل هذه الاستثمارات يتوزّع بين الثلثين



تقريباً للاستثمارات المصرية والثلث للاستثمارات الأجنبية. والغالبية الكبرى من الاستثمارات الأجنبية تأتي من المنطقة العربية، وبالتالي استردّ الاقتصاد فعلاً عافيته، ودخلنا في مرحلة النموّ السريع. كما نتّجه أيضاً إلى التكامل مع الأسواق الخارجية، حيث فتحنا الاقتصاد والسوق على الخارج بشكل واضح، وأدّى ذلك إلى زيادة حجم التجارة الخارجية حيث زادت صادراتنا السلعية في الربع الثالث بنسبة 40 في المئة، مقارنة بالربع المقابل من العام الماضي. وهذه كلها مؤشرات صحيّة أدّت إلى فائض في الميزان التجاري، وهذا الفائض يتوافر بشكل احتياط نقدي متزايد لدى البنك المركزي حيث بلغ 27 مليار دولار، بعد أن كان قبل 3 سنوات 14 ملياراً. وبدأت المؤسسات الاقتصادية العالمية تُعيد تقييم القوة المالية للاقتصاد المصري، وهذا شيء جيّد.

معظم الاستثمارات في القطاعات الإنتاجية، لكن الاستثمارات العقارية تحظى بتغطية إعلامية أكبر

تنمية أم مضاربة

■ **هناك جدل حول نوعية الاستثمارات المقبلة إلى مصر، خصوصاً أنّها تتوجّه إلى العقار والمضاربات، ولا تتضمّن تكنولوجيا ولا إدارة حديثة. ما تعليقكم على ذلك؟**

□ هذا الكلام غير صحيح على الإطلاق. وقد يحظى الاستثمار العقاري بنصيب في الإعلام أكبر من حجمه بكثير. وواقع الأمر أنّ معظم هذه الاستثمارات اتجه إلى قطاعات إنتاجية وخدماتية، وجزء كبير منها يتجه إلى الصناعة التقليدية، وهذا يتضح من عدد الشركات الجديدة وحجم التوسّعات التي تتمّ في المصانع. ولو أخذنا بيانات وزارة الاستثمار أو وزارة الصناعة نجد أنّ عدداً ضخماً جداً من الشركات التي كانت موجودة توسّعت في أنشطتها وزادت رأس مالها وأنشأت خطوط إنتاج جديدة. وهذا الأمر لم يكن موجوداً من قبل، بل بالعكس نستطيع أن نقول أنّ عملنا يسير عكس الاتجاه الذي كان سائداً، وهو كان اتجاهاً انكماشياً. الآن الاتجاه توسّعي، ونرى عدداً من الشركات التي تنقل مصانع بالكامل من بلدان أخرى إلى مصر، لأنّ في مصر مزايا نسبية، والميزة الرئيسية هي توافر القوى العاملة التي يمكن تأهيلها وتدريبها سريعاً؛ والميزة الثانية تتمثل بوجود بنية تحتية متكاملة في الطاقة والنقل والاتصالات؛ بالإضافة إلى الموقع الجغرافي والاستقرار الأمني والسياسي. كلها ميّزات تتوافر في مصر أكثر من توافرها في عدد من البلدان الأخرى في المنطقة. كما أنّ السياسات أصبحت تعتمد الشفافية، فالسياسات النقدية والمالية معلنة وواضحة. وهذا أعاد الثقة الكبيرة للعلاقة بين المستثمر والدولة.

مضاعفات النموّ السريع

■ **من المؤكّد أنّ هناك تحسّناً كبيراً في مناخ الاستثمار للعوامل التي ذكرتموها، ولكن في المقابل هناك عقبات ومعوّقات لا تزال موضع شكوى من جانب بعض المستثمرين. هل يمكن التوقّف عندها؟ وما هي في نظركم هذه المعوّقات وكيف تسعون لإزالتها؟**

□ لدينا متاعب مرتبطة بالنموّ السريع، ولكننا نتحرّك بسرعة أيضاً لمواجهتها. مثلاً الحصول على الأراضي أصبح أمراً صعباً، وكذلك ارتفعت أسعار الأراضي نسبياً. ولكننا نحاول الآن، من خلال وزارة الاسكان والمحافظات المختلفة تهيئة أكبر قدر من الأراضي المخصصة للمستثمرين، وقد يقارن البعض مع أسعار بعض قطع الأراضي التي تمّ بيعها لأغراض استثمارية تجارية، ولكن هذه حالة خاصة، وبالتالي فالأراضي الصناعية متاحة بالتكلفة، ما يخفف الأعباء المالية عن المستثمرين.

أيضاً، قد يتحدّث البعض عن نقص في العمالة المدرّبة. لكن منذ 3 سنوات كنّا نشكو من عدم وجود فرص عمل، أما الآن فقد أصبحت فرص العمل موجودة وأصبحت المشكلة كيف نملأ هذه الفرص بالكفاءات المطلوبة، وهذا مؤشر نموّ صحي يحتاج منا العمل ولا نستطيع أن نتركه للظروف. لكن هناك فجوة في المهارات تحتاج لأن نملأها. لذلك، وضعت الحكومة برامج طموحة جداً لتدريب الكفاءات والكوادر المطلوبة

لسوق العمل. والموازنة الجديدة لحظت نصف مليار جنيه مخصصة للتدريب على حِرَف معينة مطلوبة في مجالي الصناعة والعقار.

دور القطاع الخاص

■ ذكرتم أنّ الاستثمارات تأتي من القطاع الخاص، سواء المحلي أو الأجنبي، ما يؤشر إلى تزايد دور هذا القطاع، فهل يعني ذلك أنّ الدولة بدأت فعلاً بتقليص دورها النسبي في الاقتصاد بحيث يقتصر أكثر فأكثر على رسم السياسات ومهمات التنظيم والرقابة؟



الرئيس أحمد نظيف متحدثاً إلى رئيس التحرير رؤوف أبوزكي

□ دور الدولة أصبح مختلفاً بالتأكيد في ظلّ التحوّل نحو اقتصاد السوق. وأوافق على أنّ دور الدولة يتحوّل إلى دور تنظيمي مثل وضع السياسات ومتابعة التنفيذ والرقابة على الأسواق. ولم تعد الدولة تقوم بالاستثمار بنفسها في معظم الخدمات وفي الانتاج، هذا هو الشكل الجديد. الدولة لا تبني مصنعاً، بل تعطي الترخيص وتراقب الجودة والأمان، من دون التدخل في العملية الانتاجية ولا في السعر.

إصلاح الإدارة مهمة صعبة وكبيرة لكننا جادّون في تحقيقه ونعطي الأولوية لبناء علاقات الثقة بين الحكومة والمستثمرين

لكن مبدأ الحرية الاقتصادية حتّم أيضاً الاهتمام بحماية المستهلك، لذلك تمّ تغيير عدد من التشريعات لتتواءم مع هذا الاتجاه، وأنشأنا عدداً من الآليات الجديدة والأجهزة الناظمة لقطاعات الاتصالات والكهرباء والنقل، وذلك بموازاة فتح باب المشاركة من قبل القطاع الخاص، وأنشأنا جهازاً لحماية المستهلك، وآخر لمنع الاحتكار؛ في حين نشجّع المنافسة بدلاً من الممارسات الاحتكارية. وهذه الآليات جديدة لاقتصاد السوق، لم تكن موجودة من قبل، بل وأكثر من ذلك بدأنا ندعو القطاع الخاص أيضاً لمشاركة الدولة بعض الخدمات مثل التعليم والصحة، فبدلاً من أن تستثمر الدولة في بناء المدارس نترك هذه المهمة للقطاع الخاص. هو يبني والدولة تستأجر منه المدارس وتترك له عملية الإدارة والصيانة، وبدأنا ندخل في مرحلة التنفيذ حيث طرحنا بعض المدارس وفق هذا النظام.

■ مصر لديها تراث كبير في مجال التعليم وسمعة جيدة. ألاّ يمكن تطوير خدمات التعليم بحيث تستقطب أعداداً أكبر من المواطنين العرب، أو أن تفتح المؤسسات التعليمية المصرية فروعاً لها في دول الخليج؟

□ هذا وارد، فهناك عدد من الأشقاء العرب الذين تلقّوا تعليمهم الجامعي في مصر سواء في الجامعات الحكومية أو الخاصة، وهناك جامعات مصرية تطمح لفتح فروع لها في الخارج خصوصاً أنّ لدينا تجارب مهمة في هذا المجال، ومن أقدم هذه التجارب فرع جامعة الإسكندرية في بيروت، والذي تحوّل إلى جامعة مستقلة في إداراتها. وهناك فرع لجامعة القاهرة في السودان وأغلق لفترة طويلة والآن يُعاد فتحه مرة أخرى. وهناك فكرة لإنشاء فروع لبعض الجامعات المصرية في دول الخليج وكذلك في جنوب السودان، وهذه أفكار نتبنّاها ونشجّعها، ولكن في الوقت نفسه، هناك فرص كثيرة للجامعات المصرية لتوفّر فرص تعليم للشباب العرب.

في الشهر الماضي، تمّ تعديل قانون التعليم بالتركيز على رفع كفاءة المعلمين، وأنشأنا كادراً جديداً يعتمد على التأهيل المستمر، وننشئ أكاديمية للمعلمين تعطي الترخيص بمزاولة المهنة لأول مرة. لكي يحصل المعلّم على ترقيات مهنية، لا بد أن يتخطى إختبارات معينة في هذه الأكاديمية. والفكرة الرئيسية وراء هذا المشروع الكبير هو أننا نتحول في التعليم من مرحلة الاتاحة إلى مرحلة الجودة.

■ وماذا عن الخدمات الصحية ودور القطاع الخاص فيها، وظاهرة العلاج في الخارج وهو مكلف جداً، ألم يحن الوقت لإحداث تحسين رئيسي في جودة الخدمات الصحية؟

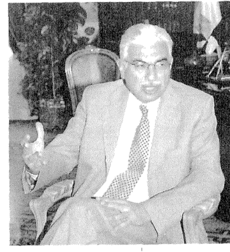
□ هناك تحسّن يحدث حالياً بدليل أنّ العلاج في الخارج ينحسر ولا يزيد، بإستثناء بعض الحالات. المشكلة أساساً تكمن في تكلفة الخدمات الصحية، فهناك خدمات صحية تقدّم الآن في مصر وهي ذات جودة عالية، ولكنها تقدّم إلى الطبقات القادرة على تحمّل هذه التكلفة، بدليل أنها تقدم أيضاً إلى الأجانب. ولكن إذا تحدّثنا عن الخدمات الصحية للمواطن المصري بصفة عامة، على الحكومة أن توفّر هذه الخدمات من دون أن تحمّله طاقة لا يستطيع تحمّلها، لذلك نقوم حالياً بإعادة هيكلة كاملة لنظام التأمين الصحي، وفي العام المقبل سيصدر تشريع جديد يحقق عدالة اجتماعية في هذا المجال، بحيث يتلقى المواطن خدمة صحية جيدة في حدود إمكانياته، ولكن في هذه الحالة لا بُدّ من توفير حوافز إضافية للمستثمرين لاجتذابهم إلى مجالي الصحة والتعليم. والحافز الرئيسي هو المشاركة مع الحكومة، لأنك عندما تشارك الحكومة فهي تضمن لك الدخل أو الايراد، وهذا سيحدث وستراه بشكل واضح وسريع في المدارس، وسيأتي دور الخدمات الصحية بعد ذلك، بعد هيكلة هذا القطاع.

شبح التضخّم

■ يلاحظ أنّ النموّ السريع الذي تحدّثتم عنه

تزامن مع ارتفاع معدل التضخّم الذي وصل إلى 12 في المئة. فما هي الخطوات التي تتّخذونها لمواجهة هذه الظاهرة التي قد تؤثر سلباً على النموّ الحقيقي؟

□ بداية، لقد هبط معدل التضخّم حالياً إلى 10 في المئة، وهي أرقام شهر مايو. وأعتقد أنه سوف يتراجع عن ذلك حسب أرقام يونيو، ونتّخذ خطوات لمواجهة ذلك ولدينا استهداف للغلاء من خلال السياسة النقدية التي ينفّذها البنك المركزي باستقلالية كاملة. والحكومة، من خلال المجلس التنسيقي مع البنك المركزي، تحدد سقف التضخّم الذي يعتبر مقبولاً والذي يمكن للاقتصاد تحمّله، وقد حددنا هذا السقف بين 6 و8 في المئة. وعندما نقول سقف التضخّم المقبول، فلأننا نحتاج للاستمرار في النموّ الحالي، وهذا النموّ لا بُدّ أن يحدث بعض التضخّم، ولهذا قلنا أنّ في إمكاننا احتمال نسبة غلاء تتراوح ما بين 6 و8 في المئة، فإن زادت عن ذلك فالبنك المركزي سيتّخذ الإجراءات اللازمة وهو ما حدث العام الماضي فعلاً. طبعاً المشكلة هي أنّ الناس تتصوّر أنّ هذا الغلاء جاء نتيجة للنموّ السريع فقط، وهذا غير صحيح، لأنّ الغلاء الذي حدث في العام الماضي حصل لأسباب أخرى إضافية، أوّلها تغيير أسعار الطاقة نتيجة ارتفاع التكلفة (وليس زيادة الطلب)، وذلك بهدف تخفيف العبء عن الموازنة. أما السبب الثاني فكان مرض أنفلونزا الطيور الذي أدى إلى ارتفاع كبير في أسعار السلع الغذائية. أما اليوم فإنّ صناعة الدواجن استعادت قوّتها مرة أخرى وانخفضت بالتالي أسعار الدواجن، وسيساهم ذلك في عودة التضخّم إلى معدلات طبيعية نستطيع تحمّلها. وفي جميع الأحوال طالما هناك نموّ حقيقي فهذا يعني أنّ الاقتصاد ينمو أسرع من التضخّم.



الإصلاح الإداري

■ مع الإقرار بأهمية كلّ ما أُنجز فإنّ مشكلة الإدارة والإصلاح الإداري ما زالا يمثلان عقبة كبيرة، ليس في مصر وحدها، بل في كافة دول المنطقة. التشريع في مكان والتطبيق في مكان آخر. فما هي الخطوات العملية التي تتّخذونها في هذا الشأن؟

□ لدينا برنامج للإصلاح تنفّذه وزارة الدولة للتنمية الإدارية، ولدينا تشريع جديد للوظيفة العامة أتصوّر أنه سيؤدي إلى وضع إطار واضح للعلاقة بين الموظّف والدولة، وبين الموظف وما يقوم به من خدمات، بحيث يتحوّل الموظف إلى خادم للمجتمع. وهذا يحتاج إلى إعادة تعريف لما هو المطلوب من الموظف. هذا هو الشقّ الأول، ثمّ بعد ذلك هناك التأهيل والتدريب، وهناك برامج تدريب تتمّ لموظفي الدولة بشكل مكثّف حتى نستطيع أن نرفع من كفاءة الأداء الإداري، وهذه عملية تأخذ وقتاً، ولكن في جميع الأحوال هناك تكامل. مع ذلك، ومع ما يتمّ من تبسيط للإجراءات، ومع ما يتمّ من ميكنة، هناك عشرات الخدمات التي يمكن الحصول عليها عبر شبكة الإنترنت، ولا تحتاج للذهاب إلى الموظّف والتعامل معه، ما يقلل من فرص الفساد أو التلاعب في الجهاز الإداري ويختصر الوقت والجهد. كل ذلك يمضي في اتجاه صحيح، وهناك تطوّر كل يوم، ولكن القضية صعبة وكبيرة. ونحن الآن نعطي أولوية للتعامل بين الحكومة والمستثمرين، فأصبح تأسيس الشركة لا يستغرق ساعات، بعد أن كان يستغرق أشهراً. صحيح هناك معاناة قد يواجهها المستثمر عندما يبدأ في التعامل مع الأجهزة المحلية، لذلك هناك تطوير لأداء الخدمات على المستوى المحلي.

■ هناك إتجاه لإنشاء محاكم اقتصادية متخصصة في فضّ المنازعات للإسراع في بتّها. إلى أين وصل هذا الموضوع المطروح منذ فترة طويلة؟

□ نتمنى أن يظهر قانون المحاكم الاقتصادية إلى النور في الدورة البرلمانية المقبلة. وإلى أن يحدث ذلك، هناك بعض الإجراءات. ففي الشهر الماضي وافق مجلس الشعب على تعديل قانون إجراءات التقاضي والطعن، وهذه الخطوة سوف يكون لها وقع جيّد على المناخ العام لأنّ فضّ المنازعات جزء أساسي من مناخ الاستثمار، ونحن فعلاً نحتاج إلى مزيد من التطوير في هذا المجال، ونعمل عليه، ونأمل أن نرى في العام المقبل نتائج جيدة.

مستقبل الخصخصة

■ برنامج الخصخصة أين أصبح؟ وهل هناك صعوبات تواجهه؟

□ لا ننظر إلى الخصخصة على أنها هدف في حدّ ذاته، ولكن كإدارة للمحفظة المملوكة للدولة. وهذه الإدارة تمضي الآن في الاتجاه الصحيح. وبالأرقام كانت هذه المحفظة منذ 3 سنوات لا تدرّ أيّ أموال تقريباً إذ كان العائد عليها بحدود 90 مليون جنيه. أما الآن، فقد أصبحت المحفظة نفسها تدرّ 1,8 مليار جنيه. إذاً هناك شيء يحدث، هناك رفع لكفاءة الشركات الخاسرة ومزيد من المشاركة مع القطاع الخاص. المحفظة شكلها يتغيّر، ولكن في النهاية نحن ندير محفظة، وهذا هو الأهم من عملية الخصخصة في حدّ ذاتها. وحصيلة الخصخصة يعاد ضخّها لهيكلة مزيد من الشركات وذلك بهدف تسريع الدورة الاقتصادية. في الوقت نفسه إستطعنا خفض ديون الشركات العامة للبنوك من 32,5 إلى 10 مليارات جنيه، وبالتالي دخلت هذه المديونية حدّ الأمان، وتمّ ذلك حصيلة الخصخصة. إذن هي عملية ترتبط بإدارة الأموال ورفع الكفاءة ثم تعظيم العائد من الاستثمار.

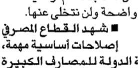
■ هل تواجهون عقبات على هذا الصعيد؟

□ جزء من العقبات مرتبط ببعض العيوب الموجودة داخل مؤسسات القطاع العام التي لم تأخذ نصيبها من

التطوير، مثل العمالة الزائدة والإدارة التي ليست بالمستوى المطلوب. كما أنّ الشركات محمّلة بأعباء قديمة مثل الديون التي تصعّب من رفع كفاءة الأداء وهذه العقبات نعالجها. مشكلة العمالة الزائدة نتعامل معها من خلال المعاش المبكر وإعادة التدريب والتأهيل. أما المديونية فنقوم بسداد جزء كبير منها، والإدارة تمّ تغيير 70 أو 80 في المئة منها.

■ تشكّل عمليات الخصخصة فرصاً استثمارية كبيرة، ولكن المستثمر يتهيّب الدخول في عدد من القطاعات خوفاً من الجدل والجو السياسي السلبي أحياناً حيال هذه العمليات؟

□ هناك أحياناً جو سياسي مناهض للخصخصة، وهذا نتعامل معه بقدر الإمكان، ولكن نقول أنّ هناك فرص استثمار من خلال الخصخصة، وهناك فرص استثمار من خلال مشاريع جديدة أو من خلال آليات مختلفة مثل البورصة، وكلها تحقق أداءً جيداً. وبدأنا بفتح مجالات جديدة من خلال التمويل العقاري أو من خلال التأمين. كلّ هذه فرص جديدة، والمناخ يتغيّر، حتى المفهوم العام لفكرة الخصخصة نفسه يتغيّر، فهناك من هو ضد الفكرة بحدّ ذاتها ويقول أننا نبيع البلد، ولكننا نتعامل مع كلّ ذلك بحسم. وسياستنا واضحة ولن نتخلى عنها.



التضخّم تراجع من 12 إلى 10 في المئة ونسعى لخفضه إلى 6 في المئة

■ شهد القطاع المصرفي إصلاحات أساسية مهمة، لكن ما زالت ملكية الدولة للمصارف الكبيرة مسيطرة. فما هي توجهاتكم المستقبلية بهذا الشأن؟

□ فتحنا الباب لمناقشة هذا الأمر، وتمّ دمج عدد من البنوك وانخفض العدد من 56 إلى 37 بنكاً. طرحنا أحد البنوك العامة للاستثمار من خلال شريك أجنبي وهو "بنك الإسكندرية"، الذي اشترته مجموعة إيطالية. والميزة في هذه الصفقة هي المعرفة والتكنولوجيا اللتان تأتيان مع هذا الشريك الأجنبي، وكذلك الربط مع النظام المصرفي العالمي. ولم يبق معنا سوى ملكية البنك الأهلي وبنك مصر، وهما بنكان ضخمان تعاد هيكلتهما الآن، ولهما نصيب من السوق. وأيضاً هناك مجال لتوسّع القطاع الخاص، وهذه البنوك لن تتمّ خصخصتها، فهذا غير وارد في هذه المرحلة. والخصخصة ليست في البيع ولكن في نسبة تواجد القطاع الخاص في أيّ قطاع، هذا التواجد يمكن أن يكون بالشراء أو بالاستثمارات الجديدة، ونحن منفتحون على هذا وذاك.

الوجود الأجنبي

■ هناك من يتحدّث عن تنامي نفوذ الشركات الأجنبية على خريطة الاقتصاد المصري، خصوصاً في قطاعات المصارف والصناعات الستراتيجية، وهناك من يتخوّف من ذلك. كيف تتعاملون مع هذه القضية؟

□ معظم الاستثمارات الجديدة مصرية، وحتى الاستثمارات الأجنبية يحرص المستثمر الأجنبي دائماً أن يكون معه شريك مصري. وأعتقد أنه شيء لا يخيفنا، بل على العكس نحن منفتحون على العالم، وأي مستثمر يأتي يضيف إلى البلد ولا يأخذ منها، وبالتالي البلد تكسب والمخاوف غير منطقية. وهل المستثمر الأجنبي إذا بنى مصنعاً أو عقاراً يأخذه عندما يغادر البلاد. هذا جدل تمّ حسمه منذ زمن في بلاد كثيرة، ومع الوقت سوف يتبيّن صحّة توجهنا.

■ هناك حديث عن النموّ وعن الاستثمارات. وفي الوقت نفسه الطبقات الفقيرة لا تشعر بتحسّن في أوضاعها، ولا تلمس نتيجة لهذا النموّ. أليست الحكومة بحاجة لسياسة ترويج وتوعية جديدتين؟

□ بالطبع علينا مسؤولية أن نشرح ونزيد الوعي بالسياسات التي تطبّقها الحكومة ومدى الفائدة التي تعود على المواطن والأسرة المصرية من هذه السياسات، لكن كما قلت نعم الاصلاح الاقتصادي يبدأ بتغيير الاتجاه العام للاقتصاد المصري ثمّ يحدث نموّ، وهذا النموّ لا بدّ من أن ينعكس برفع مستوى الدخل. وفي البداية، قد لا تستطيع الطبقات الفقيرة أن تشعر به، كما يحدث لدى الطبقات القادرة، لأنّ القادر بطبيعته مؤهل دائماً لتلقّي التغيير، ولكن أنا أتصوّر أنّ ما يحدث في الاقتصاد المصري الآن بدأ يمتد إلى الطبقة المتوسطة ومنها إلى الطبقة الدنيا، وهناك عوامل مساعدة نوفّرها في هذا المجال من خلال البرنامج الاجتماعي للحكومة. الحكومة لا تعمل في الجانب الاقتصادي فقط، بل هي تعمل أيضاً في الجانب الاجتماعي إذ تمّت زيادة رواتب موظفي الحكومة ومعاش الضمان الاجتماعي الذي تحصل عليه الأسر التي ليس لها دخل، وهذه الاجراءات سوف تساعد على تلقّي هذا التحوّل أو تفادي أعراضه الجانبية.

"ملتقى القاهرة"

■ ما النتائج العملية التي لمستموها من "ملتقى القاهرة للاستثمار"، والذي نظّمته مجموعة "الاقتصاد والأعمال"؟

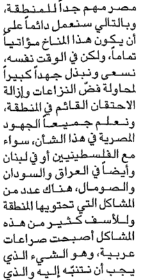
□ نحن نحتاج دائماً لأن نتفاعل مع مجتمع الأعمال ومع المستثمرين والتجّار حتى يستطيعوا أولاً أن يتعرّفوا على ما تقوم به الحكومة من سياسات. والمستثمر لا يحبّ المفاجآت ويحبّ الوضوح فتكون فرصة لشرح السياسات الحكومية في الفترة المستقبلية وأيضاً للتعرّف على فرص الاستثمار المتاحة. وكما قلت أنّ الاقتصاد المصري متنوّع، وهناك فرص للاستثمار في كلّ القطاعات: في السياحة والزراعة والصناعة والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والبنوك والخصخصة. إذاً الملتقى كان فرصة لاستعراض ما هو متاح من هذه الفرص، كما أنّه يوفّر فرص الالتقاء والحوار بين المستثمرين العرب ونظرائهم من المصريين لبحث المشاريع المشتركة، وهو ما حدث بالفعل. إلى جانب أنّ الملتقى حقق فوائد كثيرة في تنمية الاستثمار في

مصر. وعليه، رغبنا في جعله سنوياً وفي اعتماده كإطار فعّال لترويج فرص ومناخ الاستثمار في مصر.

تأثيرات أزمة المنطقة

■ **المناخ السياسي متوتّر في المنطقة. ألاّ تخشون أن ينعكس سلباً على مناخ الاستثمار العام في المنطقة ومنها على مصر؟**

□ لا شكّ أنّ هناك فرصاً ضائعة بسبب ذلك، ولكننا نعمل في حدود ما هو متاح لدينا. ونحن نؤكّد أنّ استقرار مصر مهم جداً للمنطقة، وبالتالي سنعمل دائماً على أن يكون هذا المناخ مؤاتياً تماماً، ولكن في الوقت نفسه، نسعى ونبذل جهداً كبيراً لمحاولة فضّ النزاعات وإزالة الاحتقان القائم في المنطقة، ونعلم جميعاً الجهود المصرية في هذا الشأن، سواء مع الفلسطينيين أو في لبنان وأيضاً في العراق والسودان والصومال، هناك عدد من المشاكل التي تحتويها المنطقة وللأسف كثير من هذه المشاكل أصبحت صراعات عربية، وهو الشيء الذي يجب أن نتنبّه إليه والذي يجب أن نعمل وبشكل مكثف على احتوائه والانتقال بالمنطقة من منطقة أزمات إلى منطقة استقرار وتنمية.



ثورة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات

■ **نحن نجري هذه المقابلة في "القرية الذكية" التي تجسّد حجم التطوّر الذي شهده قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وأنتم مؤسّسون للثورة في هذا القطاع. كيف تنظرون إلى مستقبل هذا القطاع؟**

□ لا شكّ أنّ هذا القطاع واعد، وأعتقد أنه تجاوز مرحلة المراهقة وبلغ الآن سنّ النضج، وأعتقد أنه لو ننظر إلى معدلات النموّ فيه وفرص العمل التي يتيحها ومقدار التنافسية التي تحدث من خلاله وأيضاً تأثيره على القطاعات الأخرى نتأكد من ذلك. ففي مصر الآن 22 مليون هاتف محمول و10 ملايين هاتف ثابت وإنترنت بالملايين، ثمّ الخدمات التي تقدّم من خلال هذه الشبكات، سواء في مصر أو في الخارج. فهذه صناعة كبيرة لتصدير الخبرات من خلال الشبكات، وبعد أن كان المصريون يسافرون للعمل في الخارج وكانت مصر دائماً مصدِّرة للعمالة الفردية وغيرها، الآن تستطيع هذه العمالة أن تعمل من مصر لصالح الخارج وهذه صناعة جديدة وواعدة وتنمو في البلد بوتائر سريعة. وينطبق الشيء نفسه على صناعة البرمجيات، لأنه دائماً

فتح المجال للاستثمار الخاص في التعليم والصحة، وسننشئ قريباً فروعاً للجامعات المصرية في الخليج

سيكون هناك فرص تنافسية عالية في هذا المجال، فلدينا حجم ضخم جداً من الشباب المؤهل، ولا ننسى أنّ مصر ما زال لديها أكبر عدد من خريجي الجامعات على مستوى الشرق الأوسط.

■ **ولكن هذا التطوّر الكبير في الموارد البشرية الماهرة المتاحة لم يؤازره تطوّر مماثل في صناعة البرمجيات. لماذا؟**

□ أعتقد أنّ الاتجاه الأكبر لم يكن في صناعة البرمجيات بمعنى إنتاج برمجيات جديدة، ولكن التطوّر الأكبر، وهو القيمة المضافة، تمّ على شكل دعم فني للبرمجيات. ولذلك كثير من الشركات العالمية بدأت تنشئ هنا مراكز للدعم الفني لبرمجيها على مستوى العالم. إذاً هم يستخدمون كفاءات لتدعم المبرمجين، وهذا مستوى أعلى من الخدمة، وهو موجود في "القرية الذكية"، مثلاً لدينا "مايكروسوفت" و"ألكاتيل" وغيرهما. ولدينا 1800 مهندس يعملون لدعم الشبكات الخاصة في شركة "أورانج" وكذلك "فرانس تليكوم" على مستوى العالم، وهذا يمثل تطوراً بالغ الأهمية.

مصر جاذبة للشركات الكبرى

■ **كيف يسهم مشروع "القرية الذكية" في تحسين مناخ الاستثمار وتوفير فرص الاستثمار؟**

□ ميزة "القرية الذكية" أنّها تتخطى كونها مجرد مكان تتمّ فيه أعمال، بل هي رمز لما يمكن أن تكون عليه مصر الحديثة. فالقرية صُنِعت بأيد مصرية بالكامل، وهي تنمو وتتحرّك بفكر متكامل ومتميّز. لكنّ "القرية الذكية" ليست مجرد قرية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، بل سيكون فيها مركز مالي ضخم حديث يساهم فيه القطاع الخاص بالنسبة الأكبر، وهذه كلها إشارات جيدة لما يمكن أن يحدث في المستقبل. فالمستثمر عندما يأتي ويرى ذلك يقول: "هل هذا ممكن حصوله في مصر"، لكن هذا يحصل، وهو يمثل نموذجاً حيّاً، وقد أصبحنا اليوم منطقة جاذبة تماماً للشركات الكبرى العالمية التي تعمل بقواعد موجودة في مصر.

■ **هل أنتم مطمئنون للاتجاه الذي تمضي فيه "منطقة التجارة الحرّة" على الصعيد التطبيقي؟**

□ أنا أكثر تفاؤلاً الآن بما تمّ في "قمة الرياض"، حيث تدعم مصر فكرة قمة اقتصادية عربية، أعتقد أنّها ستحدث أثراً كبيراً. وهناك بعض المعوّقات التي يجب أن نتعامل معها بمنتهى الجدّية في ما يخصّ إتفاقية التجارة العربية الشاملة، وأهم ما فيها شهادات المنشأ. أنا أكثر تفاؤلاً الآن بـ"اتفاقية أغادير"، وهي اتفاقية بين 4 دول عربية (مصر، الأردن، تونس والمغرب) وذلك نظراً لتشابه اقتصادات هذه البلدان، ليس فقط لأنها بلدان متقاربة من حيث النظام الاقتصادي ومناخ الاستثمار، ولكن لأنها بلدان تخلق قيمة مضافة، وبالتالي لا نقلق كثيراً وليس عندنا مشكلة شهادات المنشأ لكن يجب أن نتفق بشأنها. هذه المسألة تُثار على أيّ حال حتى بين دول لديها قواعد صناعية كبيرة وأخرى لديها قواعد تجارية كبيرة، وهي مسألة قد تأخذ بعض الوقت. لكن وحتى ذلك الحين يجب أن يكون التركيز عليها حتى يتمّ تجاوزها بالكامل. ■

الوليد بن طلال يفتح "مملكته" على رياح السوق



كتب رشيد حسن

أخيراً وبعد أكثر من سنة من إعلانات النوايا والتكهنات والانتظار، شقّت شركة "المملكة القابضة" طريقها إلى سوق الأسهم السعودية عبر طرح نسبة 5 في المئة من أسهمها للاكتتاب من مساهمين سعوديين.

الإصدار الذي تضمن طرح 350 مليون سهم بسعر 10,25 ريالات للسهم، جرت تغطيته بنسبة 264 في المئة، حسب بيان لمجموعة "سامبا" المالية، التي لعبت دور المستشار المالي والمتعهد الرئيسي للتغطية ومدير سجل الاكتتاب، وجلب الإصدار لشركة "المملكة القابضة" نحو 3,2 مليارات ريال سعودي، أي ما يعادل 861 مليون دولار، كما أدى، في الوقت نفسه، إلى خفض حصّة الأمير الوليد بن طلال، رئيس "المملكة القابضة"، من 98,5 إلى 93,5 في المئة، بينما تتوزّع الـ 1,5 في المئة الباقية على ولدي الأمير ريم وخالد وعلى شركة صغيرة تابعة يتولى هو أيضاً رئاستها.

لم يعرف حتى الآن كم من الإصدار ذهب للمؤسسات وكم منه ذهب إلى المستثمرين الافراد، علماً أن الخطة التي وافقت عليها "هيئة سوق المال" قضت بتوزيع الإصدار مناصفة بين المجموعتين. أما فائض التغطية، الذي بلغ نحو 162 في المئة عن قيمة الإصدار، فيعكس نجاحاً لا جدال فيه في ظروف الركود الراهنة التي تسيطر على سوق الأسهم السعودية منذ انهيار مؤشر الأسهم في ربيع العام الماضي، وكذلك في ظل التحفظ الواضح لبعض أوساط المؤسسة الدينية بشأن الإصدار، والذي تمثل بفتوى أو أكثر نهت عن الاكتتاب في أسهم الشركة باعتبار أن العديد من نشاطاتها يعتبر، في نظر تلك الأوساط، "غير متوافقة مع الشريعة". ومن الواضح أن الفتوى أثرت على مشاركة عدد كبير من المساهمين الأفراد المحتملين.

"عيوب" الفرصة المعروضة

حقيقة الأمر أن ظروف السوق ومواقف بعض المجتهدين التي تسببت مجتمعة بتقليص الطلب على أسهم "المملكة القابضة" لم تكن العامل الوحيد الذي أرخى بظله على الإصدار، إذ يمكن الحديث عن مجموعة أخرى من العوامل الأساسية التي كانت ماثلة في ذهن المستثمرين مؤسسات كانوا أم أفراداً. وهذه العوامل تتعلق كلها بـ "عيوب" أو حدود الفرصة المعروضة والتي يمكن على سبيل التبسيط إيجازها بالتالي:

> **إصدار الـ 5 في المئة من "المملكة القابضة" تسوية بارعة توافق بين حاجات الشركة وظروف السوق**

– طبيعة شركة المملكة التي تتمثل قيمتها السوقية في محافظ استثمارية في عشرات الشركات التي تمتلك فيها حصصاً مسيطرة أو حصص أقلية بحيث لا يسهل حقيقة الإحاطة بقيمة الشركة والمخاطر المتضمنة في نشاطها إلا لعدد قليل من الخبراء والمختصين. فليس صدفة أنها المرة الأولى في السوق السعودية، وإحدى المرات القلائل في العالم، التي تطرح فيها شركة استثمار عائلية محفظتها المتنوّعة للبيع من الجمهور.

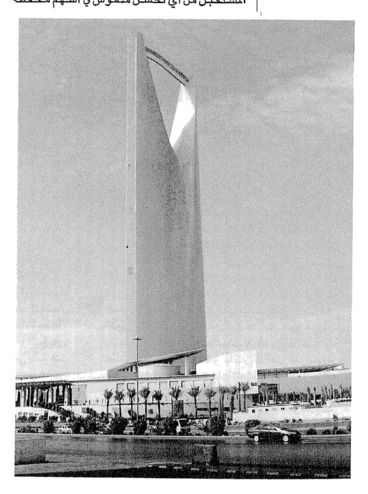
– الهامش المحدود لإمكان تحقيق ربح رأسمالي عال وذلك لسببين أساسيين:

السبب الأول، هو أن الاستثمار في "سلّة" شركات وأسهم يُنتج في الغالب ربحاً معتدلاً يمثل عملياً المتوسط العام الإجمالي للعائد على الشركات الخاسرة والشركات الرابحة على اختلاف معدلات أداء كل منها، ومحفظة "المملكة القابضة"، مثل غيرها، تتضمن أنواعاً شتى من الشركات، منها ما يحقق خسائر منذ مدة طويلة، ومنها ما حقق أرباحاً جيدة سابقاً أو يحقق تلك الأرباح حديثاً. ويختلف الاستثمار في "سلة" شركات عن الاستثمار في شركة معينة واحدة أو أكثر والإفادة بالتالي من صعودها السريع. وقد حدث ذلك مثلاً لجميع الذين استثمروا في "مايكروسوفت" قبل تحوّلها إلى عملاق يحقق أفضل الأرباح، كما حصل أيضاً للأمير **الوليد** عندما راهن بنجاح على "سيتي غروب". إذا طبّقنا هذه القاعدة على شركة "المملكة القابضة" نجد أنها وبعد أن حققت متوسطاً للعائد الداخلي على الاستثمارات بلغ 19,3 في المئة على مدى الأعوام الـ16 الأخيرة، لم تتمكن في السنوات الثلاث الأخيرة السابقة للإصدار من تحقيق

عائد داخلي يتجاوز الـ 6,7 في المئة، علماً أن الفترة الأخيرة هي التي يعتد بها أكثر من غيرها لأن العائد المحقق في الفترة السابقة متضمن أصلاً في تقييم الشركة، بينما يمثل العائد الأخير المحقق الاتجاه الفعلي الذي يمكن توقّعه من المستثمرين. وهو كما يتضح عائد ليس بعيداً عن المعدلات الوسطية المسجلة في أسواق الأسهم الدولية الرئيسية.

السبب الثاني، لصعوبة تحقيق أرباح مضاربية على أسهم "المملكة القابضة" هو أن 77 في المئة من مكونات محفظة استثماراتها عبارة عن أسهم شركات مسعّرة في البورصات الخارجية (راجع الرسم البياني)، ومن الصعب بالتالي – وحتى في ظروف تحسّن السوق السعودية – تصوّر بروز فارق سعري كبير بين تطوّر سعر الشركة في السوق السعودية وبين تطوّر السعر الوسطي لمحفظة الأسهم والاستثمارات الدولية والتي تعتبر بمثابة أفضل مرجعية قياس موجودة (Benchmark) لتقدير أداء الشركة ككل. لا ينفي ذلك بالطبع أن سهم "المملكة القابضة" يمكن أن يستفيد في المستقبل من أي تحسن ملموس في أسهم محفظة

سهم "المملكة القابضة" قد لا يفي بتوقّعات المضاربين لأنّ معظم أسهم المحفظة مدرجة ومسعّرة في الخارج



التوزيع الجغرافي لاستثمارات "المملكة القابضة"

(% من إجمالي المحفظة)



معظم استثمارات المملكة هي عبارة عن شركات دولية أو حصص أقلية في شركات دولية معروفة.
(المصدر: الاقتصاد والأعمال)

الشركة من الاستثمارات السعودية والتي تمثل نحو 23 في المئة من القيمة الإجمالية للشركة.

أحد الأمثلة البارزة على صعوبة تحقيق ربح مضاربي عال على الاستثمار في محافظ استثمارية (وهو ربح يسعى إليه عادة المستثمر السعودي) يبدو أيضاً في تجربة طرح أسهم شركة "المملكة للفنادق" في بورصتي دبي الدولية ولندن في فبراير 2006. فالسهم الذي طرح يومها بسعر 9,25 دولارات تراجع بعد الإصدار وبقي منذ ذلك الحين متداولاً تحت سعر الإصدار، بل هو تراجع إلى 6,4 دولارات في ظروف انهيار البورصات الخليجية، وبلغ سعر سهم "المملكة للفنادق" حتى وقت إعداد هذا المقال (إقفال 24 يوليو) 8,51 دولارات. لكن الأداء الأقل من المتوقع لسهم شركة "المملكة للفنادق" يجب أن يعزى في أحد أسبابه إلى ضعف السيولة في سوق دبي المالية العالمية مما يجعل الأسهم المعروضة هناك سريعة التأثر بأي تباطؤ في اتجاهات الطلب.

– ضآلة الحصة التي طرحت في نهاية المطاف على الجمهور (5 في المئة) وبالتالي محدودية الأثر الذي يمكن أن تحققه على مستوى النمط الفردي لإدارة "المملكة القابضة"، وبالتالي حجم الرقابة أو الشراكة في القرار التي يمكن أن تعطيه للمساهمين الجدد أو الذين قد يهمهم التداول في أسهم الشركة مستقبلاً.

– هناك أخيراً نقطة على صلة بالنقطة السابقة، لكن يحتاج الأمر إلى التوقف عندها، وهي أنّ شركة "المملكة القابضة" هي عملياً محفظة استثمارات تتم إدارتها من الأمير **الوليد** بمساعدة بعض المديرين والاستشاريين. وهؤلاء قد يقررون في يوم ما تسييل قسم من المحفظة أو شراء مكونات أخرى، وبالتالي اتخاذ إجراءات قد تغيّر تماماً من الوضعية التي تم على أساسها الإصدار. وهذه هي نقطة الضعف الأهم عند المساهمة في شركات ذات محافظ تتغيّر ولها ديناميكيتها الإدارية والاستثمارية. بالطبع أي عمليات أو تصرفات ستدخل بعد اليوم في بيان عمليات الشركة وسيتم وضعها في تصرف المساهمين. لكن المثل

السابق يهدف إلى التأكيد على أن الاستثمار في "المملكة القابضة" من قبل صغار المساهمين أمر له خصوصياته التي لم يعتادوا عليها. كما أن صغر حصّة هؤلاء يجعلهم مثل "الشريك المضارب" أكثر من كونهم مساهمين فعليين يمكنهم ممارسة تأثير فعلي على الشريك المهيمن.

تسوية بارعة

يبقى القول أن النتيجة التي انتهى إليها الإصدار كانت خاتمة سارة للجميع، وهي عكست إلى حد كبير فن التسويات البارعة التي يتم ابتكارها غالباً في السعودية وفق المثل العربي القائل "لا يموت الذئب ولا يفنى الغنم".

علماً أن البحث عن حل مناسب لموضوع "المملكة" بدأ عملياً منذ أن أعلن الأمير **الوليد** قبل أكثر من سنة وبالتحديد في مطلع العام 2006 عن رغبته في طرح نحو 30 في المئة من شركة "المملكة القابضة" للاكتتاب في السوق السعودية، مشيراً إلى أن تحويل شركته الخاصة إلى مساهمة عامة يستهدف تعزيز قدراتها على دخول أسواق رأس المال وقدرتها على الاقتراض، لا سيما وأن الطرح سيؤدي وللمرة الأولى إلى تسعير سهم الشركة وخضوعها بالتالي إلى أنظمة الإفصاح والإدارة الشفافة للشركات، الأمر الذي يعزز الثقة بها من قبل الأسواق.

التحدّي الأكبر لـ "المملكة القابضة" كشركة سعودية مساهمة سيكمن في كيفية التعامل مع التوقّعات المرتفعة للمساهمين

ويجب في هذا المجال التأكيد على أن الأمير **الوليد** ربما يكون قد قدّم تضحية كبيرة في سبيل طرح إصدار الـ 5 في المئة وقد تمثلت تلك التضحية بالتخلي عن الامتيازات المهمة التي تمتلكها أي شركة عائلية لجهة حق التصرف ومحدودية الإفصاح المطلوب منها، نظراً لعدم وجود حقوق للأقلية أو أطراف مساهمة خارج العائلة نفسها. على العكس من ذلك فإن إصدار أسهم "المملكة القابضة" يسمح للمرة الأولى بالاطلاع على معلومات واسعة وتفصيلية عن كافة استثمارات الأمير **الوليد بن طلال**، وهذه في الواقع خطوة جريئة من الأمير. أما وجه الجرأة فليس بالضرورة في الإفصاح عن واقع كل من الشركات التي تضمّها المحفظة، لأن كل هذه الشركات مساهمة ويمكن الاطلاع على أوضاعها واحدة واحدة، بل وجه الجرأة هو في المعلومات المجمّعة والحديثة التي يوفّرها **الوليد بن طلال** عن أداء محفظة "المملكة القابضة" واستثماراتها الدولية والمحلية، وكذلك توفير المؤشرات العديدة المهمة التي يكشف عنها وتسمح لأول مرة بالحكم الموضوعي على مسيرته الاستثمارية ومن ثم متابعتها في السنوات التالية.

لكن الثمن الأهم الذي قبل به الأمير **الوليد** هو الحاجة وقبل وقت طويل لإظهار نتائج وعائدات تشفي غليل المستثمرين وتوقعاتهم المرتفعة. وقبل الإصدار لم يكن يحق لأحد سؤال الأمير كم حقق هذه



السنة من الأرباح وكم سيوزّع منها، وذلك لأنه كشركة خاصة ومملوكة من عائلة كان مرتاحاً من هذا الصداع. لكن الأمر سيختلف بعد الإصدار بالتأكيد. فعلى الرغم من أن المساهمين السعوديين لن يمتلكوا في النتيجة سوى حصة أقلية، فإنّ العبرة ستكون في عددهم الكبير الذي تجاوز المليون، وهؤلاء المساهمون لديهم توقعات تحتاج "المملكة القابضة" بصيغتها الجديدة تلبيتها أو التحكم بها على الأقل، وهم سيمثلون منذ الآن وصاعداً قوة معنوية مهمة يمكن لرأيها ولما تقوله في المجالس أن يؤثر مباشرة على استثمارات "المملكة القابضة" على الأقل في السوق المحلية.

رهانات سابقة

وجه التضحية الآخر هو أنّ تكلفة التحوّل إلى شركة مساهمة عامة لم تشتر للأمير **الوليد** أكثر من بيع 5 في المئة من الشركة في نهاية المطاف، بينما كان الهدف المأمول في وقت سابق هو بيع 30 في المئة من الشركة، في وقت كان مؤشر الأسهم السعودية بلغ ذروة قياسية مجتازاً حاجز الـ 20 الف نقطة في مطلع العام 2006. كما أنّ الإقبال على المشاركة في الإصدارات الأولية كان من الضخامة بحيث كان من الطبيعي جداً حصول فائض تغطية بعشرات المرات وربما أكثر. ولو تسنى للأمير **الوليد** تحقيق ما كان قد أعلن صراحة عن رغبته فيه في ذلك الحين فإن "المملكة القابضة" كانت ستحصل من السوق السعودية على نحو 7 مليارات دولار بناء على تقييم للمحفظة آنذاك بنحو 24 مليار دولار. وهذا المبلغ يساوي قيمة كلّ الإصدارات العامة التي طرحت في السعودية خلال العام 2005، والتي كانت بدورها سنة قياسية في حجم وقيمة الإصدارات.

بالطبع لم تجر الرياح يوماً كما تشتهي سفن

الأمير الطموح، إذ ترنحت سوق الأسهم السعودية ثم انهارت تحت وطأة الفقاعة الهائلة التي نمت فوقها وانتهى العام 2006 بخسارة مؤشر السوق لـ 52,5 في المئة من الذروة التي كان بلغها في مطلع العام. ثم شهد العام 2007 تراجعاً إضافياً في مؤشر الأسهم الذي خسر

محفظة استثمارات "المملكة القابضة"

الاستثمارات الدولية	
القطاع	حصة الشركة (%)
الخدمات المالية والمصرفية	
سيتي غروب إنك	3.6
العقارات	
شركة سونغ بيرد للعقارات (كاناري وورف)	6.6
فندق جورج الخامس (باريس)	75.0
فندق بلازا (نيويورك)	49.0
فندق سافوي (لندن)	50.0
الإعلام	
نيوز كوربوريشن	1.8
تايم وورنر إنك	0.8
شركات إدارة الفنادق	
فيرمونت رافلز هوتلز إنترناشيونال	58.1
فور سيزونز هوتلز إنك	44.4
موفنبيك للفنادق والمنتجعات إي جي	25.5
استثمارات أخرى في المحفظة	
"آبل كمبيوترز"، "بيبسي كو"، "بروكتر أند غامبل"، "إيستمان كوداك"، "هيوليت باكارد"، "موتورولا"، "والت ديزني"	حصص متفرقة
الاستثمارات السعودية	
الخدمات المصرفية والمالية	
مجموعة سامبا المالية	5.0
شركة العزيزية للاستثمار التجاري	20.0
العقارات	
مركز المملكة التجاري	49.7
مدينة المملكة	38.8
مشاريع تطويرية في جدّه والرياض	100.0
الصناعة	
شركة التصنيع الوطنية	6.2
المواد الاستهلاكية والرعاية الصحية	
مجموعة صافولا	10.2
ساكس فيفث أفنيو — السعودية	54.2
شركة خدمات المشاريع الطبّية	69.0
الفنادق	
شركة المملكة للاستثمارات الفندقية	
آي أف إي للفنادق والمنتجعات الإعلام	1 (أقل من)
الشركة السعودية للأبحاث والتسويق متفرق	25.5
الشركة الوطنية للخدمات الجوية (ناس)	9.0

المصدر: "المملكة القابضة" و"الاقتصاد والأعمال" 2007



حتى تاريخه نحو 8,8 في المئة إضافية من المعدل الذي كان وصله في نهاية العام الماضي. وفي مثل هذا الجو الكئيب تراجعت إلى النصف تقريباً إصدارات الأسهم الأولية في منطقة الخليج، كما تراجع متوسط فائض التغطية في الاكتتابات المعروضة إلى نحو 6,5 مرات تقريباً في أول ستة أشهر من هذا العام في مقابل 60 مرة في الفترة ذاتها من العام الماضي.

إعادة حسابات

هذه المؤشرات السلبية فاجأت بالطبع خطة الأمير **الوليد** الذي بدأ منذ مطلع العام الحالي في إعادة حساباته بهدوء بمساعدة من مستشاريه الماليين وخصوصاً بنك "سامبا". لكن الأمر الأكيد هو أنّ **الوليد** كان قد التزم علناً بالإصدار ولم يجد ملائماً الانسحاب من السوق رغم أن ذلك كان من حقه تماماً. ولهذا السبب اختار رئيس "المملكة القابضة" السير في حل وسطي يقضي بعدم الانسحاب من السوق لكن في الوقت نفسه خفض الإصدار إلى الحد الأدنى الذي يتماشى مع الظرف، علماً أن الإصدار يحمل على الفور فائدة كبيرة للشركة هي توفير وسيلة لتسعير السهم وتعزيز قدرتها على الاقتراض وتعبئة الموارد من السوق. لكن من أجل بلوغ تلك التسوية وضمان إنجاح الإصدار تحتّم تقديم تضحية أساسية هي القبول بتقييم لمحفظة شركات "المملكة" يقل بصورة محسوسة عن الرقم 24 مليار دولار، الذي قيّمت به الشركة قبل عام. إذ انحسر التقييم الذي وافقت عليه "هيئة سوق المال" إلى نحو 18,6 مليار دولار (63 مليار ريال سعودي).

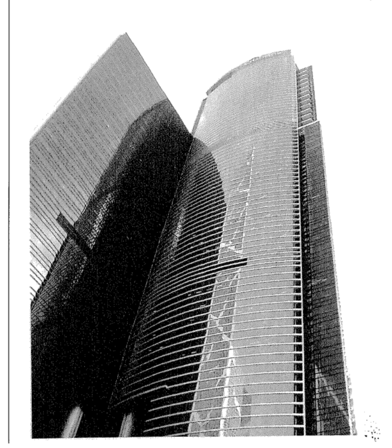
لكن خفض حجم الإصدار (وتقييم الشركة) جاء أيضاً نتيجة للمداولات الحثيثة التي جرت خلف

الكواليس مع "هيئة سوق المال" والتي كانت تجري من زاويتها تقييماً حذراً للنتائج التي قد تنجم عن طرح كمٍّ هائل من الأسهم الجديدة في سوق متعبة أصلاً ومستمرة باتجاه الركود. وقد توافق الجميع في النهاية على أن السوق "لا تحتمل" فعلاً طرحاً يتجاوز نسبة الـ5 في المئة، لكن تمّ في الوقت نفسه إبقاء الباب مفتوحاً لبعض الزيادة في كمية الأسهم المعروضة في حال توافر طلب يفوق ما كان متوقعاً. كما أن شركة "المملكة القابضة" وفي سابقة أخرى في الإصدارات السعودية لم تلحظ حداً أقصى لعدد الأسهم التي يمكن الاكتتاب بها، بل اكتفت بتحديد حد أدنى فقط. ويعود ذلك بالطبع إلى أن الحصة المطروحة للاكتتاب صغيرة ولا تثير بالتالي مخاوف من احتمال تركّز الملكية، كما أن الإقبال الذي كان متوقعاً على الإصدار من المواطنين السعوديين يلغي الحاجة لتحديد حد أقصى.

استثمارات الوليد متنوّعة دولياً وسعودياً لكن "هيئة سوق المال" نبّهت إلى "الاعتماد الكبير" للمحفظة على أسهم "سيتي غروب"

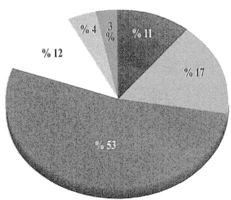
خطوة جريئة .. وتحدّيات

يجب القول في الختام، أن خطوة الأمير **الوليد** بطرح جزء من شركته "المملكة القابضة" للاكتتاب من الجمهور



توزّع استثمارات المملكة القابضة

(حسب قطاعات النشاط)

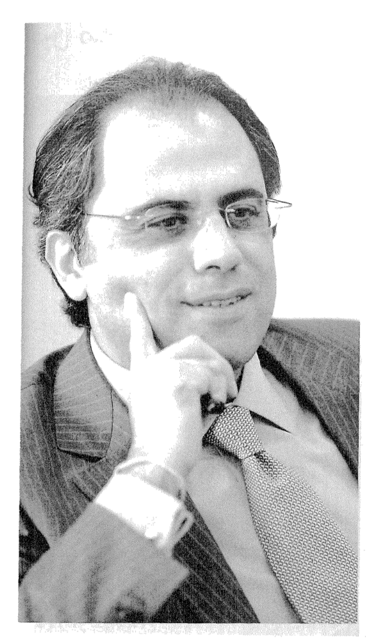


أسهم المحفظة · إدارة الفنادق · الإعلام · عقارات · المصارف · الصناعة والرعاية الصحية

كانت خطوة جريئة وإن محسوبة بدقة لأنها تمثل قبولاً طوعياً منه بالوقوف تحت مجهر السوق، كما أنها تعكس رغبته الصادقة في دعم اتجاه تحويل الشركات العائلية إلى شركات مساهمة وبالتالي تعزيز تقاليد الانضباط والشفافية (Corporate governance) في إدارة المؤسسات الاستثمارية والشركات. ويجب الإقرار بأن عدداً قليلاً من العائلات السعودية تجرّأ حتى الآن (كما فعلت مجموعة "الزامل" مثلاً) أو قد يجرؤ في المستقبل على قبول تحدّي التحوّل إلى شركات مساهمة عامة وبالتالي فتح الدفاتر للعموم ولسلطات الرقابة على السوق.

لكن مهمة الأمير **الوليد** لم تنته بالتأكيد مع نجاح الإصدار، بل ربما تكون مهمته الفعلية أو متاعب المستقبل قد بدأت الآن وبمجرد بدء التداول في سهم الشركة في السوق، لأن الأساس موجود لبروز اختلافات في الثقافة والنظرة بين الأمير **الوليد** وبين المليون مساهم أو أكثر الذين سيحملون سهم الشركة ويتعاملون به في المستقبل القريب. أما السبب المحتمل لسوء الفهم فهو (نأسف للتكرار) في كون شركة "المملكة القابضة" مختلفة جوهرياً عن الشركات التي يتعامل بها المضاربون وذلك باعتبارها "شركة–محفظة" وليس شركة ذات نشاط محدد وخاص وقابل للتقييم المستقل.. وعلى عكس الكثير من الشركات التي تهتم بإعلان نتائجها كل ثلاثة أشهر أو نصف سنة، فإنّ شركات المحفظة تتّبع ستراتيجيات استثمار طويلة الأجل في شركات قائمة وتعتبر من غير المنطقي الحكم على أدائها أو أداء شركاتها بمنظور الأمد القصير. وهنا بالتحديد يكمن التحدّي الأكبر أمام رئيس "المملكة القابضة" ومهندس نجاحاتها، إذ كيف سيمكن التوفيق بين ثقافة الاستثمار للمدى الطويل التي يتبعها والتي نجح فيها وبين ذهنية المضاربة أو "المتاجرة" السائدة في السوق السعودية والتوقعات المرتفعة غالباً للمتعاملين؟ وكيف سيمكن لـ"ثقافة المدى الطويل" إعادة تثقيف حملة الأسهم السعوديين والفوز برضاهم ولمدى طويل أيضاً؟ ■

وزير المال اللبناني جهاد أزعور:
استقرار الوضع المالي رغم التأزّم السياسي



حاوره: بهيج أبو غانم

إذا كان معروفاً أن لا أحد يحسد وزير المالية في معظم الدول، إن لم نقل جميعها وفي ظروف عادية، فكيف يمكن لأحد أن يحسد وزير المالية في لبنان وفي ظل الظروف الصعبة، بل والحرجة التي يشهدها لبنان منذ مجيء حكومة الرئيس فؤاد السنيورة في يوليو 2005، وقبل ذلك.

وإذا كانت الإدارة العامة تصعب في مثل هذه الظروف فإن إدارة السياسة المالية تغدو أصعبها على الإطلاق، نظراً إلى التأثير الكبير للعوامل السياسية والأمنية على الشأنين الاقتصادي والمالي.

ومع ذلك، فإن وزير المالية د. جهاد أزعور يعمل بدأب لافت، وبمتابعة يومية تصل إلى حد الشغف، لا محبة بالموقع بل حرصاً على تحمل المسؤولية الدقيقة في هذا الظرف الدقيق، والالتزام بتبعاتها. والأمر اللافت في الوزير أزعور، هو ذلك التفاؤل الكبير في زمن عز فيه التفاؤل، وتلك القدرة لديه للتطلع إلى المستقبل وتهيئة رؤية متكاملة له من دونها "لا يمكن للبنان أن يستعيد ما خسره..."، غير أن هذا التفاؤل لدى الوزير أزعور لا يحجب عنه الواقع، ولا التفكير الواقعي بمعالجة الوضع المالي في ضوء المعطيات الراهنة.

من هنا يعتبر الوزير أزعور أن المحافظة على الاستقرار المالي المحققة وفقاً لأرقام نهاية النصف الأول تجيب على أسئلة القلق والتخوف، لكنها ليست هي بالطبع أقصى الطموح، غير أن الاستقرار يوفّر الشرط الأساسي لتحقيق المعالجات المطلوبة، ويبقي على القدرة لمواجهة أي تطور.

الحوار مع وزير المالية تناول وضع المالية العامة في شقي الإيرادات والنفقات، واستعرض موضوع "باريس 3" والخطوات التي تمت من خلاله سواء على الصعيد المالي أم على الصعيد الاقتصادي لجهة دعم القطاع الخاص، أم على الجانب الإصلاحي والخطوات التي اتخذت. وهنا الحوار:

استقرار على الرغم ...

■ **كيف تنظرون إلى وضع المالية العامة في ظلّ هذه الظروف الصعبة؟**

□ لا شكّ في أن السؤال الذي يراود أذهان الناس في ظلّ الوضع السياسي الذي نعيشه وصعوبة الأوضاع المستمرة منذ أكثر من عامين، هو: هل هناك قلق معين؟ وهل ثمّة تخوّف من تفاقم خطير؟

على الرغم من تضافر عوامل سلبية عدّة في النصف الأول من العام 2007 وفي مقدّمها العامل السياسي، وعلى الرغم من تداعيات حرب يوليو 2006 وتداعياتها على الصعيدين الاقتصادي والمالي، وعلى الرغم من استمرار ارتفاع أسعار النفط وما تكبّدته الخزينة من أعباء إضافية تتصل بدعم مؤسسة كهرباء لبنان، وفي ظلّ عدم قدرة لبنان على الاستفادة الكاملة من نتائج وإيجابيات مؤتمر "باريس 3" لاسيّما لجهة خفض الفوائد؛ على الرغم من كلّ ذلك، فإنّ ما نراه إنّ هناك استقراراً في الوضع المالي، بل إنّ هناك تحسّناً في الإيرادات العامة متأتياً من معظم مصادر الايرادات سواء كانت من ضريبة الدخل أو ضريبة الفوائد، أو ضريبة القيمة المضافة، أو تحويلات الاتصالات وسواها. ومع ذلك، برزت ملاحظات حول تراجع بعض الإيرادات التي تعكس واقع الحركة الاقتصادية.

تراجع في إيرادات الرسوم والطابع وتحسن في ضريبة الدخل والقيمة المضافة

■ **ما هي الإيرادات التي تراجعت؟**

□ البارز كان في تراجع الإيرادات المتأتية من الرسوم العقارية وهو أمر يعكس انحسار النشاط العقاري بخلاف ما كان عليه سابقاً. وهناك تراجع في رسم الطابع الذي يعكس حركة الاتفاقيات والعقود. ومع ذلك، هناك تحسّن مقارنة مع الفترة المماثلة من العام الماضي. وإذا استثنينا كلفة الكهرباء (نحو 850 مليار ليرة في النصف الأول) وخدمة الدين، نجد أنه كان هناك ضبط في النفقات لا يستهان به، على الرغم من أنّ الحكومة دفعت في مطلع العام شهراً إضافياً للعسكريين تقديراً لجهودهم أثناء حرب يوليو، وللجهود التي بذلت من أجل انتشار الجيش في الجنوب.

إذاً، الاستقرار في الوضع المالي مقارنة مع الفترة المماثلة من العام الماضي بما يتعلّق بعمليات الدولة بعيداً عن موضوع الدين، يشكّل نقطة أساسية تساعدنا حالياً على عدم اللجوء إلى رفع الفوائد سواء على الليرة أو العملات الأجنبية، ويساعدنا على عدم الضغط على الأسواق المالية، لأن إيراداتنا تغطي النفقات بل تفيض قليلاً ونستخدم هذا الفائض لدفع جزء من الفوائد.

تمويل الاحتياجات

■ **هناك تساؤل أيضاً حول القدرة على تمويل احتياجات الدولة؟**

□ طبعاً، إنّ الشقّ الثاني من القلق يتعلّق بمدى قدرة الدولة على تمويل احتياجاتها خلال العام 2007 في ظلّ الظروف الصعبة. فالجميع يعرف أنّ الظروف السياسية تُترجم فوراً وفي معظم الأحيان تشنجاً في الأسواق النقدية وتالياً، تشنجاً في الفوائد. في هذا الصدد نشير إلى أنّ الاحتياجات التمويلية للنصف الثاني هي أقل من تلك التي كانت في النصف الأول، لاسيّما بالليرة، وهذه الحاجات التمويلية من السوق هي بحدود ملياري دولار تمثل الاكتتابات التي تستحقّ هذا العام والعائدة لمؤسسات مالية ولمستثمرين من القطاع الخاص. وفي إزاء ذلك هناك إجراءات ستُتّخذ لتدارك ولاستباق أيّ تطوّر قد يؤثر على قدراتنا التمويلية. وهذا التوجه هو امتداد للسياسة التي اعتمدتها الحكومة منذ سنتين وحتى الآن، والتي من محاورها الأساسية المحافظة على الاستقرار من خلال سياسة ترقّب مالي، وسياسة انضباط مالي بأعلى درجة ممكنة في ظلّ هذه الظروف. وهذا المحور يضاف إلى محورين هما وضع البرنامج الإصلاحي، والعمل على تحريك الاقتصاد، بل وإحداث تغيير جوهري في الاقتصاد والمالية العامة.

من هنا، وعلى الرغم من وجود هواجس لدى المواطنين وبعض المستثمرين، فالأمور تحت السيطرة ولا أتوقّع أيّ ضغط كبير إضافي في الأشهر المقبلة حتى لو بقيت الظروف على حالها، مع العلم أننا إلى المحافظة على الاستقرار على مدى عامين تمكنا من خفض الدين لدى مصرف لبنان بنحو 3 مليارات دولار، وهذا من شأنه أن يعزّز من سيولة مصرف لبنان ومن قدرته على التحرّك، فضلاً عن أنّ ذلك حقق تنقية للعلاقة بين المصرف المركزي والخزينة.

تسديد متأخرات

■ **ولكن ألَم يحصل هذا الاستقرار على حساب بعض الالتزامات المترتّبة على الدولة؟**

□ بالعكس، فهناك مجموعة من المتأخرات المتراكمة على الدولة تمّ تسديد جزء منها ولا يزال هناك جزء، ولكن تمّ تسديد الجزء الأساسي والبالغ بإجماله نحو 800 مليار ليرة. ويتمثّل ذلك بدفع الديون على الدولة للصندوق الوطني للضمان الاجتماعي.

وبعد صدور قانون التقسيط سوف يتمّ تقسيط المبالغ المتبقية (نحو 800 مليار) على مدى 10 سنوات. كذلك خفّضنا ديون الدولة المتعلّقة بالاستملاكات والمقدرة بنحو 270 ملياراً، وكذلك تمّ الأمر نفسه بالنسبة الى المستشفيات والمقاولين. وهذا يعني أننا حافظنا على الاستقرار وعلى قدرة الدولة في القيام بواجباتها وكلّ ذلك من دون أن ترتفع الفوائد ومن دون اللجوء إلى إجراءات غير طبيعية كالاستدانة من مصرف لبنان، وكنّا نمرّ بظروف ربما هي الأصعب التي شهدها لبنان بعد الحرب الأهلية، وهي ظروف حافلة بضغط سياسي وأمني كبيرين.

معادلة الاستقرار

■ **المهم أن تبقى هناك قدرة على التحرّك، أليس كذلك؟**

□ طبعاً، ولكن إذا رجعنا إلى الوراء قليلاً، نرى أنّ السنة الأولى من عمر الحكومة أي من يوليو 2005 إلى يوليو 2006، كان هناك تحسّن كبير سواء على صعيد الوضع المالي أو الوضع الاقتصادي. وهذا يعني سواء مقارنة مع السنة التي سبقت أو تلك التي تلت، أنّه في السنة الأولى من عمر الحكومة كانت لدينا قدرة على التحرّك وفي غياب أي أحداث لاسيّما من جانب إسرائيل. ففي ذلك العام (يوليو 2005– يوليو 2006) تحسّنت الإيرادات وانخفضت النفقات، وتحسّن الفائض الأولي، وتراجعت الفوائد بشكل ملحوظ، وترسّخ الفائض في ميزان المدفوعات، وارتفع النموّ الاقتصادي، وكان ثمة نشاط في الحركة التجارية وفي حركة الاستثمار. وهذا الوضع عامذاك يظهر صعوبة المرحلة بعد حرب يوليو وتداعياتها وما رافقها من ضغوطات سياسية وأمنية كانت لها تأثيرات سلبية واضحة. وعلى الرغم من ذلك، لدينا إصرار على المحافظة على معادلة أساسية هي معادلة الاستقرار ولا بُدّ من خلالها أن نتمكن من المحافظة على القدرة الشرائية للعملة، ومن خلالها يمكن ضبط التضخّم وتجنّب ارتفاع الفوائد وتجنّب، بالتالي، أيّة ضغوطات مالية جديدة.

الإيرادات: كيف ولماذا؟

■ **أشرتم إلى تحسّن الإيرادات العامة رغم الظروف الصعبة، كيف تفسّرون ذلك؟**

□ هناك عوامل عدّة وراء ذلك وأوّل عامل أساسي يكمن في أنّ الاستهلاك في لبنان ما زال محافظاً على وتيرته. وعلى الرغم من اضمحلال الرسوم على المحروقات، ظلّ حجم الاستهلاك وحجم الاستيراد مستقراً. ثمّ إنّ الطلب الإقليمي ساهم في ارتفاع مستوى الإنتاج، وبالتالي مستوى التصدير الذي زاد في النصف الأول بنحو 15 في المئة. إلى ذلك، يبدو أنّ هناك دخول أموال بدليل ارتفاع الكتلة النقدية والمتوقّع أن يصل في نهاية العام إلى نحو 8 في المئة. يضاف إلى ذلك كله تحويلات اللبنانيين العاملين في الخارج، هذا فضلاً عن أنّ جزءاً من هذه الإيرادات ناتج من عمليات

نتائج النصف الأول أفضل من توقعات صندوق النقد الدولي

الاقتصاد اللبناني أظهر ديناميكية وقدرة على امتصاص الصدمات

تمّت سابقاً وبخاصة إيرادات ضريبة الدخل. وهكذا نجد أنّ دخول رؤوس الأموال أو الادخار ساعد في رفع مستوى ضريبة الـ 5 في المئة على الفوائد، وحركة الاستهلاك ساعدت على رفع إيرادات القيمة المضافة ورسوم الاستهلاك، كما أنّ عدم مرونة الاستهلاك ساعد على رفع إيرادات الاتصالات ما جعل العائد منها مستقراً. وهذه النتائج تشير إلى أنّ في بعض محاور الاقتصاد استمرار في النموّ من دون أن يعني ذلك إغفال نقاط الضعف لاسيّما في قطاع السياحة، وفي مناطق معينة تأثرت سلباً بالتشنّج وفي مقدّم ذلك العاصمة التي تشهد استمرار الاعتصام في وسطها، علماً أنّها كانت مسرحاً لتفجيرات عدّة.

الأمن والاقتصاد

■ **هل هناك "دولار سياسي" في هذه المرحلة يساعد على هذه الحركة؟**

□ باعتقادي أنّ هناك قدرة لدى اللبنانيين. ففي الاقتصاد ظاهرة نعيشها وهي قدرة الاقتصاد وقدرة الاستهلاك على التأقلم السريع. فأيّ توجّه إيجابي تتمّ ترجمته إلى استثمار فإلى استهلاك وإلى حركة جديدة. فكلما حصل حادث أمني تصاب الحركة بالشلل، وكلما ابتعدنا عن الحادث أسبوعين أو ثلاثة أسابيع تعود الحركة. هذه هي ديناميكية ومطاطية الاقتصاد اللبناني القادر على امتصاص الصدمات. وبالطبع كلما كثرت الصدمات كلما ضعفت هذه القدرة لأنّها تُستهلك تدريجاً. ومع ذلك، فإنّ قدرة امتصاص الصدمات وإعادة الانطلاق ظاهرتان ملفتتان للنظر وهذا أمر أساسي ينبغي أخذه في الاعتبار.

ضبط الإنفاق

■ **ماذا عن الوضع في جبهة الإنفاق العام؟**

□ على مستوى الإنفاق كانت هناك مجموعة من المتأخرات المتراكمة التي تمّت معالجتها وسبقت الإشارة لها. كما كانت هناك مجموعة من النزاعات القضائية القائمة التي تمّ حلّها مع شركات عدّة بينها في المطار، ومع شركة ألمانية في ما يتعلّق بمدخل بيروت الشمالي، ومع شركات اتصالات. وهذه القضايا عالجتها الحكومة وتحمّلت عبء معالجتها، وهي كانت بمثابة مواضيع عالقة تُسمِّم العلاقات الاستثمارية بين لبنان ودول ومؤسسات عدّة، وتعطي للمستثمر نظرة سلبية، علماً أنّ هذه القضايا يتمّ الهروب منها بالسياسة، غير أنّ الحكومة كانت مصرّة على معالجتها إذ لا يمكن الانطلاق بتحريك العجلة الاقتصادية من دون معالجة هذه المشاكل المزمنة.

أما بالنسبة الى حركة الإنفاق فنحن، كوزارة مالية، نواجه ضغوطات من إدارات ومؤسسات عدّة لزيادة الإنفاق، لكننا نُدرك في الوقت عينه أنّ ضبط الإنفاق أمر مهم على المدين متوسط وطويل الأجل. وإذا لم يتمّ هذا الضبط، فإنّ أيّ إيراد إضافي يذهب هدراً. لذا، حافظنا على الاستقرار الإنفاقي رغم المبادرات التي تمّ اتّخاذها مثل الشهر الإضافي للعسكريين، ودعم المازوت أواخر العام الماضي، ودعم القمح المستمرين فيه، ناهيك عن الدفعات للضمان الاجتماعي والمستشفيات ... وبالتالي، فإننا إذا استثنينا دعم الكهرباء وخدمة الدين، نلاحظ أنّ النفقات لم ترتفع مقارنة بالعام الماضي، أو ربما هي انخفضت بعض الشيء.

النتائج والتوقّعات

وهذه النتائج تعني لنا الكثير في أنها جاءت أفضل من التوقّعات. ففي "باريس 3" وضعنا مع صندوق النقد الدولي برنامجاً تمّ فيه تحديد توقّعات فصلية سواء للأرقام المالية أو للإجراءات الإصلاحية المتّخذة. ولغاية الفصل الثاني من هذا العام كانت النتائج أفضل بكثير مما كان متوقعاً من قِبَل الصندوق.

فبالنسبة إلى معيار الفائض الأوّلي فقد جاء أفضل مما كان متوقّعاً وبنحو 900 مليار ليرة أي ما يمثل 2 في المئة من الناتج المحلي، وهذا الأمر يعطي هامشاً بموضوع الدين ونسبة الاستدانة أقل بنسبة 600 مليار ليرة. أما نسبة التمويل من مصرف لبنان فجاءت أقل بكثير. أما ما يتعلّق بالفوائد فلم تنخفض لسوء الحظ بسبب الأوضاع السياسية التي أعقبت

ملخص الوضع المالي بملايين الليرات

	يونيو – 06	يونيو – 07	لغاية يونيو 06	لغاية يونيو 07	الفرق	النسبة %
1.عمليات الموازنة						
1.1 الإيرادات	390.694	549.634	3.895.780	4.116.566	220.786	5.67
1.1.1 الإيرادات الضريبية	335.279	370.224	2.901.227	2.900.832	-395	-0.01
منها إيرادات الجمارك	93.062	84.930	569.251	624.148	54.897	9.64
منها الضريبة على القيمة المضافة	113.674	109.562	887.995	955.156	67.161	7.56
1.1.2 الإيرادات غير الضريبية	55.415	179.410	994.553	1.215.734	221.181	22.24
1.2 النفقات	862.291	779.565	4.596.485	5.102.711	506.226	11.01
1.2.1 نفقات عامة	453.275	386.285	2.436.649	2.655.097	218.448	8.97
منها نفقات على حساب موازنات سابقة	4.291	12.695	486.560	560.855	74.295	15.27
1.2.2 خدمة الدين	409.016	393.280	2.159.836	2.447.614	287.778	13.32
1.2.2.1 دين داخلي	221.336	200.626	1.107.174	1.299.466	192.292	17.37
1.2.2.2 دين خارجي	187.680	192.654	1.052.662	1.148.148	95.486	9.07



"باريس 3". يضاف إلى ذلك أنّ الإجراءات الإصلاحية وليس المعايير الرقمية جاءت أيضاً بأفضل مما كان متوقّعاً، على الرغم من الضغوط السياسية الكبيرة التي تؤثر مباشرة.



رؤية مستقبلية

■ **هل المحافظة على الاستقرار هي أقصى الطموح؟**

□ المحافظة على الاستقرار أمر مهم بحدّ ذاته في هذه المرحلة، ولكنه من دون شك ليس الأساس. الأمر الأساسي هو التفكير في كيفية إعادة الاقتصاد وفي بلورة مشروع اقتصادي جديد للبنان نستطيع العمل بهديه عندما تتوضّح الصورة السياسية ويصبح هناك أُفق سياسي لسنوات عدّة.

فما هو الأفق الاقتصادي الذي ينبغي تحضيره؟ وما هي "الأجندة" الاقتصادية والمالية والاجتماعية المطلوب وضعها؟ كلّنا نشعر بأنّ هناك قدرة كامنة في الاقتصاد اللبناني تسمح له بأن يكون على درجة أعلى من الكفاءة والنموّ. وكلّنا نشعر بأنّ الاقتصاد اللبناني قادر على أن يكون في موقع أفضل بكثير وبتوفير فرص عمل أكثر بكثير، وبتألّق إقليمي أقوى. وهذا يتطلّب وضع رؤية سريعة التنفيذ. فلكي نستعيد موقعنا الإقليمي ينبغي أن يكون هناك طموح مرتكز على عدد من التوجهات الستراتيجية. ما هو دور الخدمات الأساسية كالاتصالات والكهرباء، وهنا أهمية الخصخصة؟ ما هي الأنظمة المطلوب تطويرها أو تغييرها جذرياً؟ ما هي القطاعات التي يمكن أن يتميّز بها لبنان؟ ما دور الدولة في تحقيق كلّ ذلك؟ كيف يمكن استرداد فرص العمل التي خسرها لبنان؟ كيف ينبغي أن نسوّق لبنان إقليمياً؟ كيف يمكن تحسين حياة الإنسان، وتحسين البيئة التي يعيشها بما في ذلك احترام قوانين السير؟ أيُّ دور للتعليم وهو السؤال الأساسي لأننا نتطلّع للتعليم كخدمة عامة بينما هو استثمار بامتياز؟ من دون هذه الأسئلة لا يمكن أن نستعيد ما خسره لبنان، فلا بُدَّ من وضوح الرؤية ولا بُدَّ من الاستعداد لذلك.

ماذا للقطاع الخاص؟

■ **بالعودة إلى الوضع الاقتصادي، ماذا قدّمتم للقطاع الخاص سواء عبر "باريس 3" أو من خلال خطوات الحكومة؟**

□ أودُّ أن أتناول الموضوع بطريقة أخرى. لقد نظرت الدولة من خلال مؤتمر "باريس 3" على نحو لا يشمل الموضوع المالي فقط بل يشمل كذلك أمرين أساسيين:

الأول: إعادة إطلاق النموّ الاقتصادي، والسعي إلى تأمين تمويل له فتمَّ رصد نحو 1,3 مليار دولار، وصل منها 800 مليون، ويتمّ تنفيذ ذلك من خلال المصارف. بالإضافة إلى ذلك، اتخذت الحكومة مجموعة من الإجراءات جزء منها للتخفيف من معاناة بعض المؤسسات التي تأثرت بحرب يوليو وتداعياتها؛ علماً أنّ الحكومة دفعت تعويضات مباشرة أو غير مباشرة لقطاعات عدة تعتبر المرة الأولى منذ 30 عاماً.

والثاني: هو الشأن الاجتماعي الذي كان له حيّز كبير في "باريس 3" حيث أنّ 40 في المئة من الإجراءات التي وضعت كانت لدعم القطاع الاجتماعي. وبالتالي كان الاقتصاد ككل يحظى لدى الحكومة بأهمية موازية لأهمية الاستقرار المالي ومعالجة مشكلة المديونية.

الصعوبة في ذلك أنّ أيّ خطة إيجابية تأتي في حالة معينة غير إيجابية تفقد من نتيجتها، وأيُّ دعم نقدّمه لا يغني ولا يُعوّض عن خسارة اقتصادية. فالدعم يساعد على اجتياز مرحلة صعبة لكنه ليس هو الذي يخلق النموّ وفرص العمل. من ناحية أخرى، فإنَّ أيَّ تحسّن يمكن تحقيقه يستهلكه أي حدث أمني أو سياسي يحصل، وأي هاجس أو خطر قد يساور الأذهان. فعلى سبيل المثال، إنَّ تأخير خصخصة الاتصالات يعني عملياً أنَّ مليارات من الدولارات من الاستثمارات لم تأتِ، وأنَّ الوظائف لم تتوفر، وأنَّ انخفاضاً في الكلفة لم يحصل وأنَّ تحسيناً في الخدمة لم يتحقّق. كما أنَّ تأخير تنفيذ بعض القوانين في مجلس النّواب أخّر الكثير من القضايا، مثل قانون "الأوفشور"، وقانون تطوير الأسواق المالية وقانون تبسيط الإجراءات الضريبية... من هنا الصعوبة في إدارة السياسة الاقتصادية في هذه المرحلة لأنَّ أيّ إجراء يتمّ اتّخاذه في إطار أو بيئة غير ملائمة، يفقد الكثير من وقعه أو من نتائجه أو انعكاساته.

الإيفاء بالالتزامات

■ **ماذا تحقّق من "باريس 3" على أصعدة أخرى؟**

□ إنَّ تقرير صندوق النقد الدولي الذي سيصدر قريباً سوف يشير إلى أنَّ لبنان حقّق التعهدات التي التزم بها خلال الأشهر الستة الأولى، وأنَّ النتائج المالية هي موازية أو حتى أفضل من التوقّعات. هذا كان الخيار الأول وفيه أمور متعلّقة بالقضايا الاقتصادية والمالية والخصخصة والمسائل الاجتماعية. أما الخيار الثاني الذي اتّخذناه فيتمثل في كيفية تجييش الدول والمؤسسات الداعمة للبنان لمواصلة دعمها خلال هذه الظروف. ويوضح التقرير ما تمّ تحقيقه خلال الأشهر الستة الأولى. وكان التركيز على التواصل المباشر مع الدول والمؤسسات في ما يتعلّق بمؤتمر "باريس 3" خصوصاً وأنَّ وزارة المالية كانت الجهة المشرفة على المؤتمر، وكان الهدف من التواصل المباشر هو معرفة المبالغ المرصودة وتسريع استخدامها إضافة إلى خلق علاقة متواصلة وثقة متبادلة مع هذه الدول والمؤسسات.

وجرى لهذه الغاية عقد اجتماعين في باريس خلال الأشهر الستة الأولى لعرض تطوّر العمل؛ كما عُقد اجتماع في

تمويل احتياجات النصف الثاني متوفر والاكتتابات المستحقة بحدود ملياري دولار

واشنطن للمجموعة الأساسية Core Group التي شاركت في تحضير مؤتمر "باريس 3"؛ كذلك الأمر جرى توقيع عدد من الاتفاقيات مع السعودية والإمارات وفرنسا والولايات المتحدة وصندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومع البنك الأوروبي للاستثمار لناحية المبالغ المتعلّقة بالقطاع المالي والنموّ الاقتصادي وإصلاحات الدولة.

كذلك وقّعنا اتفاقية مع البنك الأوروبي للاستثمار والمؤسسة الفرنسية للتنمية مع "بادر" لإنشاء صندوق استثمار بقيمة 20 مليون دولار حيث ستساهم هذه الجهات الأوروبية بنصف قيمة الاستثمار. وهذه مسألة أساسية كونها تساعد في إعادة إطلاق الحركة الاقتصادية. بالطبع لم تسمح الظروف السياسية والأمنية لهذا الجزء بأن يأخذ مداه. ونعمل حالياً على تأمين إجراءات إضافية لدعم قطاع السياحة.

هذا في ما يتعلّق بالتمويل المالي، أما في ما خصّ تمويل الإصلاحات فقد أجرينا مفاوضات مع البنك الدولي وصندوق النقد ومع الولايات المتحدة وفرنسا والسعودية والإمارات وصندوق النقد العربي، وسيبدأ تدريجياً ترجمة هذه المفاوضات إلى واقع حيث نتوقّع الحصول على مليار دولار خلال العام الحالي.

أما الخط الستراتيجي الثالث فيتعلّق بمأسسة الإصلاحات والتي هي إحدى المشاكل الرئيسية التي عانى منها لبنان في الماضي لأسباب عدّة أهمها عدم تحويل الأفكار والمخططات إلى برامج عملية يتم تنفيذها ومن ثم متابعة نتائجها. قمنا بالاستعانة بشركة دولية وضعت لنا هذا النظام. الأمر الثاني، هو التنسيق بين الوزارات والإدارات. وقد أوجدنا 3 لجان وزارية: اقتصادية مالية، اجتماعية، ولجنة متعلّقة بالخصخصة والبنى التحتية. ويرأس رئيس الحكومة هذه اللجان التي تضمّ الوزراء والمؤسسات المعنية، ولكلّ لجنة وزارة أو مؤسسة تتولى التنسيق على مثال أنّ وزارة المالية هي المنسّق للجنة الاقتصادية المالية، وبالتالي على الرغم من الظروف السياسية الحالية ركّزنا بطريقة دورية ممثلة باجتماعات ومتابعة على أن تبدأ كلّ المؤسسات ببرمجة عملية الإصلاح وأن تُحرز تقدّماً، وعقدنا لغاية الآن اجتماعين للجان بيّنت أنّ هناك تقدّماً تمّ إحرازه.

مؤتمر "باريس 3" خصص 1,3 مليار دولار للقطاع الخاص وصل منها 800 مليون وتوزع عبر المصارف

الإصلاح

■ **تتحدّثون عن الإصلاح، فما الذي تحقّق على هذا الصعيد؟**

□ صحيح أنّ الظروف التي تمرُّ بها البلاد صعبة لكنها لا توقف العمل. ومثال على ذلك أنّنا حصلنا من الأمم المتحدة على جائزة من مسابقة دولية يشارك فيها أكثر من 150 بلداً. وفازت إمارة دبي بهذه الجائزة التي تعتبر ذاتها أنها أكثر الإدارات تطوّراً، في المقابل قدّمنا تقريرنا الأول في أغسطس 2006 بعد نحو 10 أيام فقط من انتهاء الحرب. وجرى اختيارنا ضمن القائمة المختصرة التي تمّ وضعها وطلبوا منّا معلومات إضافية، وتمكّنا خلال هذه الظروف الصعبة أن نتميّز في مسألة متعلّقة بالخدمة العامة.

وبالطبع هذا ليس إنجازاً فردياً بل مجهود سنوات تمتدّ إلى أكثر من 15 عاماً جرى تتويجها خلال هذا العام، الأمر الذي يعني أنه على الرغم من الظروف الصعبة يمكن القيام بإصلاح.

ففي قطاع الاتصالات أيضاً، تقوم الوزارة بعدد من الخطوات لتطوير القطاع في مجال الإنترنت والخدمات وتحويل القطاع إلى أن يعمل وفق الأصول الاقتصادية الدولية على الرغم من الأوضاع الراهنة. في قطاع الكهرباء الذي هو الأصعب والأكثر تكلفة، استطعنا اتّخاذ عدد من القرارات المتعلّقة بمستقبل القطاع، فطلبنا من مؤسسة التمويل الدولية (IFC) تحضير آلية لإشراك القطاع الخاص في الإنتاج حيث أننا بحاجة إلى أكثر من 800 ميغاواط إضافية في موازاة دراسة إمكانية الحفاظ على المعامل الموجودة والتي جرى ضخّ استثمارات كبيرة فيها من خلال ايلائها للقطاع الخاص. وتمكّنا بصعوبة من استقدام خُبرات تقنية من خلال شركات استشارية دولية لمساعدة وزارة الطاقة في عملية إعادة هيكلة مؤسسة كهرباء لبنان وإصلاح قطاع الكهرباء. دخلنا على الضمان الاجتماعي بموافقة إدارته لإعادة هيكلته وتطويره. وهناك حالياً فريق من البنك الدولي يتولّى مساعدة الضمان الاجتماعي في هذه المهمة.

"باريس 3" والاصلاح

■ **إلى أيّ مدى يمكن أن يخسر لبنان التعهّدات التي حصل عليها في مؤتمر "باريس3"؟**

□ نخسر هذه التعهدات إذا تأخرنا في المسار الإصلاحي أو تراجعنا عن تحسين الوضع الاقتصادي اللبناني. وكما نذكر، ارتفعت مطالبات بعد "باريس 2" بأننا لا نريد مزيداً من المساعدات لتمرير الوقت، بل يجب أن ترتبط المساعدات بإصلاحات. وفي حال عدم تطبيق هذه الإصلاحات فإنّ المساعدات لن تتحوّل إلى عامل لتمكين لبنان من عدم تنفيذ الإصلاح. في مؤتمر "باريس 3"، طلبنا أن تواكب المساعدات للإصلاح، ووافق المجتمع الدولي على هذا الطرح، وهذه معادلة واضحة ومعروفة ومعتمدة في جميع البلدان.

كلمة أخيرة

■ **ماذا تقولون كوزير للمال في هذه الظروف؟**

□ إنّنا نمرّ بمرحلة انتقالية صحيح أنّها حرجة لكن ليست هناك مخاوف ومخاطر على صعيد إدارة الوضع المالي. فالوضع بمجمله وعلى صعوبته تحت السيطرة. لسوء الحظ فإنّ الوضع الاقتصادي رهينة وضحية الوضع الأمني والسياسي. وكلما ارتاح الوضع الأمني نشهد عودة الحركة. لكن طموح لبنان وقدرته على الازدهار والتطوّر لا يمكن أن تتحقّق إلاّ في ظلّ استقرار سياسي يؤمّن رؤية واضحة للمستقبل. وهذا ما نعمل عليه من خلال صياغة رؤية مستقبلية تكمل ما تحقق وتضع إطاراً أوسع، فضلاً عن ضرورة العودة إلى المؤسسات اللبنانية. فبالنسبة للمستثمر والموظّف والعامل من المهم أن تكون آلية العمل الديموقراطي من خلال الدولة والمؤسسات مستقرة بحيث يكون التغيير بالأشخاص وليس بالنظام والدستور. فالاستقرار في هذا الموضوع هو بأهمية الاستقرار التشريعي للمستثمر وهو الضمانة الأساسية للاقتصاد اللبناني. في مارس 2006 أرسلت كتاباً رسمياً إلى رئيسي مجلس النوّاب والحكومة مع بدء الحوار، وعقب هذا النداء نداءات أخرى من جميع المعنيين، إنّما الوضع السياسي والتجاذبات السياسية حالا دون الأخذ بهذه النداءات.

ونحن اليوم نكرر هذا النداء، إنّما يجب التفكير بطريقة جديدة لأنّ تكرار النداء لن يحلّ المشكلة ويجب الإضاءة على أهمية احترام عمل المؤسسات وجوهر النظام الديموقراطي. ■

الفوز بجائزة الأمم المتحدة للخدمة العامة دليل القدرة على القيام بإجراءات الإصلاح

المناخ التفاوضي: فرص وتحديات

.... بقلم د. شفيق المصري ....

لعلّ أبرز ما يتسم به المناخ التفاوضي المراد تعزيزه في الشرق الأوسط، أنه يؤكد على ضرورة العنوان من دون أن يستكمل النواحي العملانية المطلوبة. فالكل من الدول المعنية، دولياً وإقليمياً، يطالب بتوطيد الدعائم المطلوبة لتوفير مناخ تفاوضي متكامل، لأن الكل مؤمن بأن المشاكل الشرق أوسطية لا يمكن أن تجد طريقها إلى الحل المعقول إلا من خلال إقامة التفاوض وفقاً لمنهجية مدروسة ومضامين محددة.

والمناخ التفاوضي، اليوم، ينتشر على مدى الرقعة المعروفة تقليدياً بـ"الشرق الأوسط" في إطاره الواسع بعد انتهاء الحرب الباردة، أي من أفغانستان إلى المغرب/ ومن بحر عمان إلى البحر الأسود، بما يشمل الساحل الشرقي الأفريقي أيضاً.

كل هذه المنطقة تشهد، اليوم، مراحل ووجوهاً مختلفة، وإن كانت متداخلة أحياناً، من المسائل وربما المشاكل التي تفشل حيالها أساليب القوة ووسائل التفرّد. وبالتالي فإن التفاوض بصددها يمكن أن يكون أقصر الطرق وأكثرها قابلية للانفراج ومن ثم للحلول.

وفي ضوء هذه القناعة، يمكن أن ننظر إلى الأوضاع المأزومة في هذه المنطقة ابتداءً من أفغانستان منذ العام 2001، ومروراً بالعراق العام 2003، ووصولاً إلى دارفور مؤخراً وليبيا بعد حل مسألة لوكربي ومن ثم الممرضات.

وما من شك في أن الصراع الفلسطيني – الإسرائيلي الذي دخل في المناخ التفاوضي المباشر منذ اتفاق أوسلو 1993 والذي شهد، منذ ذلك الحين، مراحل متقطعة في هذا المناخ، يشكل الهاجس الأساسي، ليس فقط على المستوى الإقليمي، وإنما على المستوى الدولي أيضاً. وبذلك يمكن القول أن هذا المناخ التفاوضي القائم، اليوم، على كل الجبهات متاح للتحقيق بدافع فرص عديدة ولكنه محكوم أيضاً بعدد من التحديات المقابلة.

أولاً: الفرص ■

لعلّ أكبر هذه الفرص وأهمها تلك التي أطلقها الرئيس الأميركي **جورج بوش** مؤخراً. هذه الفرصة تتمثل في دعوته إلى عقد مؤتمر دولي خاص بالشرق الأوسط في خريف هذا العام. إلا أن هذه الدعوة كانت ولا تزال تعاني من أسئلة وتحفظات عدة، وهذه التحفظات تتمحور حول التحفظ الإسرائيلي الرافض من جهة، قبل تحديد بعض المواضيع التفاوضية واستبعاد بعضها الآخر. كذلك تتمحور التحفظات حول موقف الدول الكبرى لأنها لم تلحظ أي دور مشارك لها فيها.

وعلى الرغم من ذلك، فإن هذه الدعوة تشكّل فرصة لمقاربة بعض المشاكل الشرق أوسطية لأنها، في الواقع، مدفوعة بعدد من الاعتبارات:

– إنها تأتي في سياق حاجة الرئيس الأميركي إلى تلميع صورته الشرق أوسطية بعد الانتكاسة الأميركية المتواصلة في العراق.

– إنها تشكّل هدفاً تكتيكياً للجنة الرباعية لحل مسألة الصراع الفلسطيني – الإسرائيلي، بما في ذلك تسهيل وتشجيع المفاوضات التي بدأت تشق طريقها بين **أولمرت وعباس**.

– إنها تأتي في سياق المفاوضات التي يجري الحديث المعلن وغير المعلن عنها بين سورية وإسرائيل. وبذلك فإن هذه الدعوة قد تتطرق أيضاً لهذه المفاوضات وإن بشكل جانبي وبالتالي فإنها توفّر المناخ المناسب وربما التوقيت المناسب أيضاً.

– طالما أن الدعوة تهدف إلى عقد مؤتمر دولي فإنها لا تشير إلى استبعاد أحد من الدول الكبرى المعنية بالأوضاع الشرق أوسطية، سواء بالنسبة للاتحاد الأوروبي أو لروسيا أو لغيرهما.

– يبدو أن دوائر الأمم المتحدة غير بعيدة عن هذه الدعوة، وقد أبدى الأمين العام للمنظمة الدولية رغبته في العمل على تيسير سبل هذه المفاوضات وتوفير المقدمات اللازمة لإطلاقها على أكثر من مسار.

أما على المستوى الإقليمي فإن ثمة فرصاً إضافية تسعى إلى تيسير هذا المناخ التفاوضي، ومنها:

– اقتناع الجانب الإسرائيلي أن أي حكم فلسطيني معتدل يقبل بالتفاوض ومن ثم بالتسوية المطلوبة لا بدّ من أن يحظى بالدعم الإسرائيلي – الأميركي – الأوروبي. وبالتالي فإن التفاوض يشكّل الأسلوب الأجدى مع مثل هذا الفريق المعتدل.

– اقتناع الجانب العربي عموماً أن أي تطرّف عربي – إسلامي قد يزيد الأجواء المتشنجة ولا يغيّر في الاتجاهين الإسرائيلي ولا الغربي عموماً. ومن هنا كان الإجماع العربي على المبادرة العربية للعام 2002. ومن هنا أيضاً بدأت إسرائيل ترسل إشارات متتالية إلى إمكانية مناقشة هذه المبادرة.

– اقتناع الجانب الأوروبي على أن أية مقاربة لأية مسألة شرق أوسطية إنما تتداخل حكماً أو أنها مرتبطة حكماً بالقضية – الأم، أي قضية الحقوق المشروعة للشعب الفلسطيني. ولذلك فإن التفاوض في معالجة هذه المسألة بات شأناً ملحاً وربما وحيداً. ولا بدّ، بالتالي من تحرك أوروبي في هذا الاتجاه. ولعلّ فرنسا تقود هذه المساعي الراهنة اليوم.

– على الرغم من الصعوبات والتحديات فإن الإدارة الفرنسية الجديدة تصر على سياستها الشرق أوسطية أيضاً، وهذا الإصرار مدفوع بمصالح فرنسية في المنطقة، وبقدرة فرنسية على مباشرة هذه المصالح وبتفعيل أكثر إيجابية للدور الأوروبي الجديد.

– اقتناع الجانب الأميركي، بعد كل هذه الاخفاقات المتواصلة، من أن الستراتيجية الأميركية للخروج من العراق تستلزم اعتماد سياسة التفاوض وتشجيع كافة الأطراف الشرق أوسطيين على هذا التفاوض.

– أما الدول التي تواجه أميركا والغرب عموماً فهي محكومة بالتفاوض أيضاً. فهي لا تستطيع المواجهة ولا التراجع. وهي غير قادرة على التصدي العسكري المباشر. لذلك فإن نداء التفاوض يلقى اليوم آذاناً عربية اكثر إصغاء من أجل شرق أوسط أكثر استقراراً.

ولعلّ الموقف الدولي في مواجهة الدول المتشددة يحملها على القبول بالدخول في هذا المناخ التفاوضي المرتقب. فإيران مثلاً كانت تركّز على الموقف الروسي المتعاطف معها أصلاً في ما يعود إلى الملف الإيراني – النووي. إلا أن المواجهة الديبلوماسية الأميركية – الروسية حول قضايا ثنائية خلافية دفعت باتجاهين متعارضين: اتجاه يؤكد على اعتماد الشرعية الدولية وتطبيقها من دون تحيز ولا محاباة، واتجاه آخر يميل إلى الدعوة لعقد معاهدات دولية ناظمة ومراقبة الدول المخالفة تحت طائلة الإجراءات الدولية الزاجرة. ولعل الموقف الروسي الأخير (المعلن في 2007/7/18) كان واضحاً لجهة المشاركة الفاعلة في مراقبة ايران وذلك من خلال ما نسبته الأخبار (2007/7/19) إلى روسيا التي أبدت رغبتها في إقامة رادار روسي حديث لمراقبة إيران ونشاطاتها النووية.

كذلك فإن الوضع السوري الراهن بات أكثر قبولاً بالتفاوض وإن لم يكن مشروطاً بمطالب مسبقة لأن انتظار سورية لأي اختراق سوري – أوروبي بصرف النظر عن الموقف الأميركي منها قد طال بعد الكثير من المناسبات التي أتت مخيّبة وإن لم تكن مفاجئة.

أما ما يحصل من حلقات التفاوض الإقليمي، أي بين دول المنطقة ولا سيما السعودي – الإيراني مثلاً، فإن الحاجة الإقليمية ذاتها تدعو إليه لأن ترك الأمور السياسية والأمنية من دون ضوابط مباشرة قد يؤدي إلى المزيد من القلق وربما الانفجار.

ويصحّ هنا الافتراض الثنائي بصدد مثل هذه الحلقات من التفاوض الإقليمي: أن تكون حاصلة في سياق قبول دولي يمهّد لها أو أن تكون بمثابة صمام أمان يحول دون أي انفجار كبير من دونها.

المهم أن هذه العوامل تشكّل فرصاً لتوفير المناخ التفاوضي المطلوب على صعيد الشرق الأوسط كله وليس في دولة دون سواها.

ثانياً: التحديات ■

ترى الدول الشرق أوسطية عموماً أن دعوة الرئيس **جورج بوش** إلى عقد اجتماع دولي لإحياء عملية السلام في الشرق الأوسط قد جاءت من دون تحضير واف ولا إشعار محدد وواضح، كما أنها ورقة خلاص له من المأزق العراقي خصوصاً والشرق أوسطي بشكل عام. ولذلك فإن معظم هذه الدول تنظر إلى الدعوة بريبة وشك. وهي على كل حال لها شروطها. ولعل إسرائيل كانت الدولة الأولى التي فرضت هذه الشروط المسبقة لحدود المفاوضات المقترحة. ثم أن بعض الدول الأخرى (كلبنان) لم تتلقَ بعد أي اتصال رسمي بصدد هذه الدعوة.

أما عن علاقة هذه الدعوة بجهود اللجنة الرباعية العاملة هي الأخرى من أجل تسوية الصراع الفلسطيني – الإسرائيلي فلا تزال غامضة مع أن الأوساط الأوروبية رحّبت بها. كذلك يبدو أن المنسق الجديد لهذه اللجنة **طوني بلير**، رئيس الوزراء البريطاني السابق، في وضع غير مريح سواء لجهة صلاحياته المحدودة أصلاً بالنطاق التنفيذي، أو لجهة مهمة اللجنة الرباعية ذاتها المحكومة أصلاً بالإرادة الأميركية الآمرة.

ولعل أكثر التحديات تعقيداً ما يتعلق بالمبادرة الفرنسية انطلاقاً من المسألة اللبنانية. فالمعروف أن العهد الفرنسي الجديد برئاسة **ساركوزي** استهل دوره الشرق أوسطي على الساحة اللبنانية واعتبر أن المشكلة اللبنانية قابلة للحلول المناسبة مع فتح باب التفاوض اللبناني – اللبناني برعاية فرنسية. ولكن هذا التوجّه الفرنسي يواجه بعدد كبير من التحديات:

– إن المسألة اللبنانية مرتبطة مصيرياً اليوم بالشأن الإيراني من جهة، والسوري من جهة أخرى. وما تريده كل من إيران وسورية لا تستطيع فرنسا أن تستجيب له لأنه متعلق بالإرادتين الأميركية والإسرائيلية على وجه الخصوص.

– إن السياسة الأميركية في الشرق الأوسط تحرص، تقليدياً وبشكل متواصل، على استبعاد أي مجال لأي دور آخر أوروبي أو روسي وخصوصاً فرنسي في هذه المنطقة. والواقع أن لفرنسا تجارب عديدة في هذا السياق. وإذا ما قدّر لفرنسا أية فرصة للنجاح في مساعيها الشرق أوسطية، فإن الخطوة التالية ستكون في الإصرار على الحوار الأوروبي – المتوسطي. ومن ثم تنتقل فرنسا إلى الخطوة الثالثة في مسعى تعزيز أوروبا – الأوروبية بقيادة فرنسية. ومن الطبيعي أن تشكل هذه الخطوات الثلاث تحدياً كبيراً للنفوذ الأميركي. ومن الطبيعي أيضاً أن تسعى السياسة الأميركية إلى إفشال هذه الخطوات الواحدة بعد الأخرى.

– وإذا كان هذا المناخ التفاوضي المطلوب اليوم يحقق لفرنسا بعض المكاسب الديبلوماسية في استئناف علاقاتها مع كل من إيران وسورية، فإن هذه المكاسب تبقى خاضعة لتحرك المسارات الأخرى التي لا تقل تعقيداً. كما لا يبدو أن فرنسا قادرة على فك هذه العقد وحدها سواء لجهة العزلة المفروضة على سورية أو لجهة الملف النووي الإيراني.

– والواقع أن اللاعبين الكبار على ساحة الشرق الأوسط يفكرون بشؤونهم الخاصة ومكاسبهم وليس بشرق أوسط متصالح وهادئ. ولعلّ العام 2008 هو المحك الفعلي لاستحقاق هذه الحسابات. فالانتخابات الرئاسية الأميركية من جهة والروسية من جهة ثانية والإيرانية من جهة ثالثة ... إلخ، كلها تفترض وربما تفرض شعاراً واحداً: توفير مناخ تفاوضي وإن لم يثمر نتائج إيجابية فورية. المهم أن يصار إلى تفريج الأزمات وإن تعثّر حلها.

– يبقى التحدي اللبناني – اللبناني لهذا المناخ التفاوضي المطلوب. والواقع أن هذا التحدي ليس جديداً مع كل استحقاق رئاسي لبناني أيضاً. كذلك فإن الصيغة المعتمدة لحله ليست جديدة هي الأخرى. فقد درجت العادة أن الرئيس اللبناني يأتي كتسوية بين قوتين: واحدة لها حق الفرض والثانية لها حق الرفض. ويبدو، لغاية اللحظة، أن أياً من هاتين القوتين، وإن تبدلت الأدوار، غير قادرة على تهميش الأخرى بشكل كامل. ■

بنك عـوده ش.م.ل

مجمُوعة عَوده سَرادار

الرأسمال ل.ل.: ٤٠٤،١٦٢،٤٠٠،٠٠٠ مدفوع بكامله (حزيران ٢٠٠٧)
الاموال الخاصة المجمعة: ل.ل. ٢،٣٦٣،١٧٨،٤٨١،٠٠٠ (حزيران ٢٠٠٧)
س.ت. ١١٣٤٧ بيروت – لائحة المصارف ٥٦
عضو في جمعية مصارف لبنان

الميزانية العمومية المدققة الموقو

مجلس الادارة

السيّد جورج وديع عوده — الرئيس الفخري (وعضو مجلس الإدارة لغاية ٢٠٠٦/٠٥/٣١)

الاسم	الصفة	الاسم	الصفة
السيّد ريمون وديع عوده	رئيس مجلس الإدارة، المدير العام	الشيخة سعاد حمد الحميضي	عضو
السيّد سمير نقولا حنّا	عضو، مدير عام والمسؤول التنفيذي الرئيسي	الشيخة مريم ناصر الصباح	عضو
السيّد مارك جان عوده	عضو، مدير عام	الدكتور مروان مختار غندور	عضو
الدكتور فريدي شارل باز	عضو، مدير عام	السيد موريس حبيب سيدي	عضو
الدكتور عماد إبراهيم عيتاني	عضو، مدير عام	المجموعة المالية - هيرميس القابضة ش.م.م	عضو (ممثلة بالسيد ياسر سليمان الملواني)
السيد ماريو جوزيف سرادار	عضو، مدير عام	المجموعة المالية - هيرميس أدفيزوري إنك	عضو (ممثلة بالسيد حسن محمد هيكل)

سمعان، غلام وشركاهم — مفوّضو المراقبة
إرنست ويونغ — مفوّضو المراقبة

المركز الرئيسي والإدارة العامة

بنك عوده پلازا، باب إدريس، بيروت
ص. ب. ٢٥٦٠-١١ رياض الصلح،
بيروت ٢٨٠٨ – ١١٠٧ لبنان
هاتف: ٠١/٩٩٤ ٠٠٠
فاكس: ٠١/٩٩٠ ٥٥٥
http://www.banqueaudi.com - بريد إلكتروني: contactus@banqueaudi.com

الفـــــروع

شبكـة الفـروع المحليـة

الفروع التجارية

الأشرفية - بناية كلوفر
جفينور
الحازمية
الدورة
١- سيتي دورة
٢- سنتر سيباكو
الزوق - سنتر فال دوزوق
شتوره
صيدا - بولفار معروف سعد
طرابلس - بولفار الميناء
المزرعة
وطى المصيطبة

فروع خدمات الشركات

الأشرفية - الفرع الرئيسي
سنتر صوفيل
باب ادريس
فردان

فروع خدمات الأفراد والمنتجات بالتجزئة

• بيروت و ضواحيها

الأشرفية
١- ساحة ساسين
٢- السيدة
٣- السوديكو
٤- شارع ساسين
بدارو
برج حمود
البسطا
بشارة الخوري
بلس
جل الديب
حارة حريك
الحدث
الحرج
الحمراء
خلده
الدورة
١- سنتر فارتانيان
٢- سيتي مول
الروشة
الرويس
الزلقا
سليم سلام
سن الفيل
الشياح
الظريف
عين الرمانة
الغبيري
فرن الشباك
المرفأ
المريجة
المصيطبة - شارع الجزائر
المصيطبة - شارع مار الياس

• جبل لبنان

اليسار
بحمدون
برمانا
بعبدا
جبيل
جعيتا
جونيه
١- بولفار فؤاد شهاب
٢- الشير
الرابية
الزوق - اسباس ٢٠٠٠
عجلتون
غزير
الفنار
المنصورية

• الشمال

أميون
حلبا
شكا
طرابلس
١- شارع عزمي
٢- ساحة ٢٠٠
٣- بولفار البحصاص

• البقاع

جب جنين
زحلة

• الجنوب

صيدا
١- بولفار رياض الصلح
٢- البولفار الشرقي
٣- عبرا
صور

• النبطية

النبطية
بنت جبيل

شبكة فروع الأردن

الإدارة العامة للأردن

مجمع فندق لورويال، شارع زهران، الدوار الثالث،
جبل عمان، عمان
هاتف: ٤٦٠٤٠٠٠ (٦-٩٦٢)
فاكس: ٤٦٨٠٠١٥ (٦-٩٦٢)
بريد إلكتروني: contactus.jordan@banqueaudi.com

الفروع

الشميساني (الفرع الرئيسي)
الخالدي
فندق لورويال
مكة مول
جبل حسين
الصويفية
إربد

حساب النتيجة لسنة ٢٠٠٦

(القيم بملايين الليرات اللبنانية)

	٢٠٠٦/١٢/٣١	٢٠٠٥/١٢/٣١
الفوائد والايرادات المشابهة	١،٠١١،٢٠٥	٧٨٦،٤٩٧
سندات الخزينة اللبنانية وسندات حكومية اخرى	٢٦٣،٤١٠	١٩٢،٦٠٧
ودائع وما شابهها لدى المصارف، المؤسسات المالية ومؤسسة الاصدار	٤٦٧،٥٩٦	٤٠٢،٩٩١
ودائع لدى المركز الرئيسي، الفروع، المؤسسة الام والشقيقة والتابعة في الخارج	٢١،٧٩٩	١٥،٢٥٥
سندات الدين وقيم مالية اخرى ذات ايرادات ثابتة	٣٣،٠٠٢	٢٨،٦٩٧
قروض وتسليفات للزبائن	٢١٠،٦٣٧	١٤١،٢٢٠
قروض وتسليفات للجهات المقربة	٤،٦٤٤	٤،٦٢٧
فوائد اخرى وايرادات مشابهة	١١٦	-
ايرادات فوائد عقود ايجار تمويلي	-	-
الفوائد والاعباء المشابهة	٦٥٦،٨٩٧	٥٢١،١٤٣
ودائع وما شابهها من المصارف والمؤسسات المالية	١٠،٣٩٤	٢١،١٥٩
ودائع من المركز الرئيسي، الفروع، المؤسسة الام والشقيقة والتابعة في الخارج	٤١،٤٧٤	٢٦،٩٤٤
ودائع من الزبائن وارصدة دائنة اخرى	٥٩٨،٢٦٥	٤٦٩،٧٢١
ودائع من الجهات المقربة	٦،٧٦٤	٣،٣١٨
مقدمات نقدية مخصصة لرأس المال وقروض الدعم	-	-
شهادات الايداع	-	-
سندات الدين وقيم مالية اخرى ذات ايرادات ثابتة	-	-
فوائد اخرى واعباء مشابهة	-	-
اعباء فوائد لعقود ايجار تمويلي	-	-
صافي المؤونات ناقص الاستردادات على القروض والتسليفات	٢١،٦٧٣	٢١،٩٨٧
مؤونات القروض والتسليفات	٢٦،٠٥٧	٢٤،٨٦٧
منها: مؤونة تدني قروض تجارية (الممنوحة من شركات الايجار التمويلي)	-	-
مؤونات القروض والتسليفات المستردة	(٤،٣٨٤)	(١٢،٨٨٠)
منها: المؤونات المستردة عن القروض التجارية (الممنوحة من شركات الايجار التمويلي)	-	-
منها: المؤونات المستردة عن عقود الايجار التمويلي	-	-
مؤونة تدني عقود ايجار تمويلي	-	-
صافي الفوائد المقبوضة	٣٣٢،٦٣٥	٢٢٣،٣٦٨
ايرادات الاسهم والحصص والقيم المالية الاخرى ذات الايرادات المتقلبة	١٢،٢٨٨	١٤١
صافي الايرادات من العمولات	٤٥،٢٨٠	٤٦،٥٤٦
العمولات المقبوضة	٧٣،٣٧٤	٥٦،٨٧٣
منها: عمولة مرتبطة بعقود ايجار تمويلي	-	-
العمولات المدفوعة	(٢٨،٠٩٤)	(١٠،٣٢٧)
منها: عمولة مرتبطة بعقود ايجار تمويلي	-	-
ارباح العمليات المالية	١٠٥،٧٢٧	٥٤،٩٣٨
رصيد ايجابي من عمليات سندات التوظيف	٣،١٥٨	٢،١٩٠
رصيد ايجابي من عمليات سندات الاستثمار	-	-
رصيد ايجابي من عمليات القطع	١٣،١٠٦	٩،٦٧٥
رصيد ايجابي من عمليات الادوات المالية	٨٩،٤٦٣	٤٣،٠٧٣
خسائر العمليات المالية	١٧،٨٤٨	٤،٨٨٥
رصيد سلبي من عمليات سندات التوظيف	١،٤٧١	٤٨٨
رصيد سلبي من عمليات سندات الاستثمار	٦	١٧
رصيد سلبي من عمليات القطع	١،٩٦٦	٢٣٨
رصيد سلبي من عمليات الادوات المالية	١٤،٤٠٥	٤،١٤٢
صافي ارباح او خسائر العمليات المالية	٨٧،٨٧٩	٥٠،٠٥٣
الايرادات التشغيلية الاخرى	٦،٥٨٨	٧،١٨٧
الاعباء التشغيلية الاخرى	٢،٧٧٢	٢،١٠٧
مجموع الايرادات التشغيلية	٤٨١،٨٩٨	٣٢٥،١٨٨
الاعباء الادارية والعمومية	٢١١،٥٨٢	١٥٨،٩٢٩
الرواتب والاجور وملحقاتها	١٠٤،٥١٤	٨٨،٧٧١
اعباء برنامج حقوق خيار اسهم عادية وفق المعيار رقم ٢ للتقارير المالية الدولية	١٧،٩٢٧	-
النفقات التشغيلية العامة	٨٩،١٤١	٧٠،١٥٨
مخصصات استهلاكات ومؤونات الاصول الثابتة المادية وغير المادية	٢٦،٣٥٨	٢٢،٣٢٩
صافي المؤونات ناقص الاستردادات على المساهمات	(٢،٣١٢)	(٢،٢٩٤)
صافي المؤونات ناقص الاستردادات على حسابات خارج الميزانية و مخاطر أخرى	-	-
النتائج العادية قبل الضريبة	٢٤١،٦٤٦	١٥١،٥٣٦
النتائج غير المتكررة قبل الضريبة	(٧،٣٠٩)	(٧،٦٣٣)
ايرادات غير متكررة	٧٠٧	٢،٥٧٢
نفقات غير متكررة	(٨،٠١٦)	(١٠،٢٠٥)
الضريبة على الارباح	٣٩،٦٧٥	٢٤،٦٩٩
حصتنا في نتائج مؤسسات مرتبطة وفقا للحقوق الصافية	-	-
مؤسسات ذات طابع غير مالي	-	-
مؤسسات ذات طابع مالي	-	-
نتائج الدورة المالية	١٩٤،٦٦٢	١١٩،٢٠٤
حصة المجموعة	١٩٤،٦٦٢	١١٩،٢٠٤
حصة حقوق الأقلية	-	-



فة بتاريخ ٣١ كانون الأول ٢٠٠٦



الميزانية العمومية المدققة الموقوفة بتاريخ ٣١ كانون الأول ٢٠٠٦

(القيم بملايين الليرات اللبنانية)

الموجودات

الموجودات	٢٠٠٦ ل.ل.	٢٠٠٦ ما يوازي ل.ل.	٢٠٠٦ المجموع	٢٠٠٥ ل.ل.	٢٠٠٥ ما يوازي ل.ل.	٢٠٠٥ المجموع
الصندوق ومؤسسة الاصدار	١,٩٩٠,٩٨٣	٢,٤٤٥,٩٦٧	٤,٤٣٦,٩٥٠	٢,١٠٩,٠٤٧	٢,٢٨٨,٨٢٠	٤,٣٩٧,٨٦٧
- الصندوق	٢٤,٥٧٠	٤٢,٥٧٦	٦٧,١٤٦	٢١,٣٨٧	٤٤,٧٦٥	٦٦,١٥٢
- مخاطر المديونية المتفرع عنها	-	٢١٢,٢٨٨	٢١٢,٢٨٨	-	٢٠١,١٤٨	٢٠١,١٤٨
- صافي المخاطر	١,٩٦٦,٤١٣	٢,١٩١,١٠٣	٤,١٥٧,٥١٦	٢,٠٨٧,٦٦٠	٢,٠٤٢,٩٠٧	٤,١٣٠,٥٦٧
سندات الخزينة اللبنانية وسندات حكومية اخرى	٨٩٠,٠٢٦	٢,٩٥٢,٧٩٣	٣,٨٤٢,٨١٩	١,٠٠٢,٥٦٤	١,٨٣٩,٨٦٧	٢,٨٤٢,٤٣١
- مخاطر المديونية المتفرع عنها	-	٤٦٦,٧٢٥	٤٦٦,٧٢٥	-	-	-
- صافي المخاطر	٨٩٠,٠٢٦	٢,٤٨٦,٠٦٨	٣,٣٧٦,٠٩٤	١,٠٠٢,٥٦٤	١,٨٣٩,٨٦٧	٢,٨٤٢,٤٣١
سندات دين وقيم مالية اخرى ذات ايرادات ثابتة و متقلبة	-	٢٧٨,٣٤١	٢٧٨,٣٤١	-	٤٠٧,٢٠٩	٤٠٧,٢٠٩
أسهم وحصص وقيم مالية اخرى ذات ايرادات متقلبة	١,٠٩٦	٢٤,٩٢٦	٢٦,٠٢٢	١,١١٠	٧,٠٢٨	٨,١٣٨
المصارف والمؤسسات المالية	٤٦,٤٠٩	٢,٥٢٦,٧٦٤	٢,٥٧٣,١٧٣	١١٨,٧٤٨	٢,٤٦٠,٥٣١	٢,٥٧٩,٢٧٩
- تحت الطلب	١٤,٢٨٤	١٩١,٣٥٦	٢٠٥,٦٤٠	١١,٢٤٨	٢٣٣,٨٤٢	٢٤٥,٠٩٠
- لاجل	٣٢,١٢٥	٢,٣٣٥,٤٠٨	٢,٣٦٧,٥٣٣	١٠٧,٥٠٠	٢,٢٢٦,٦٨٩	٢,٣٣٤,١٨٩
- شراء ادوات مالية مع حق الاسترداد	-	-	-	-	-	-
المركز الرئيسي، الفروع، المؤسسة الام والشقيقة والتابعة في الخارج	-	٦٢٥,٤٩٠	٦٢٥,٤٩٠	١,٧٨٤	٥٢٢,٤٣٦	٥٢٤,٢٢٠
- تحت الطلب	-	١٠٠,٦٠٤	١٠٠,٦٠٤	١,٧٨٤	٣١,٦٧٠	٣٣,٤٥٤
- لاجل	-	٥٢٤,٨٨٦	٥٢٤,٨٨٦	-	٤٩٠,٧٦٦	٤٩٠,٧٦٦
قروض وتسليفات للزبائن	١٨٧,٦٧٢	٢,٩٢٦,٧٢٤	٣,١١٤,٣٩٦	١٧٥,٦٩٢	٢,٢٥١,٨٠٩	٢,٤٢٧,٥٠١
- ديون تجارية *	٨٨,١١٨	٢,٦٧٨,٠٧٨	٢,٧٦٦,١٩٦	٧٤,١٨٣	٢,١٠١,٩٤٦	٢,١٧٦,١٢٩
- ديون اخرى ممنوحة للزبائن *	٨٠,٩٠٨	١٤٢,٥٦٧	٢٢٣,٤٧٥	٨٠,٧٧٥	٧٦,٨٨٢	١٥٧,٦٥٧
- حسابات جارية مدينة	٢,٤١٥	٩,٥٤٥	١١,٩٦٠	٢,٠١٩	٢٦,٨٦٤	٢٨,٨٨٣
- صافي حسابات مدينة لقاء حسابات دائنة وهوامش نقدية	-	٨٨	٨٨	-	١٦١	١٦١
- قروض وتسليفات للجهات المقربة	٣٥,٧٠٦	٤٨,٠٨٨	٨٣,٧٩٤	٢٨,٩٩٧	٢٨,٧٩٨	٥٧,٧٩٥
- ديون مشكوك بتحصيلها**	(١٩,٤٧٥)	٤٨,٣٥٨	٢٨,٨٨٣	(١٠,٢٨٢)	١٧,١٥٨	٦,٨٧٦
مدينون بموجب قبولات	-	٦٤,٧٤١	٦٤,٧٤١	-	٧٢,٨٨٢	٧٢,٨٨٢
مساهمات وحصص والتزامات متعلقة بها في مؤسسات مرتبطة	٤٨,٥٦١	٩٤٣,٠٥٣	٩٩١,٦١٤	٤٩,١٧٥	٤٦٥,٠٢٩	٥١٤,٢٠٤
مساهمات وحصص في مؤسسات مرتبطة وفقا للحقوق الصافية	٤,١٣٤	٩,٣٠٠	١٣,٤٣٤	-	-	-
- ذات الطابع غير المالي	٤,١٣٤	٩,٣٠٠	١٣,٤٣٤	-	-	-
- ذات الطابع المالي	-	-	-	-	-	-
أصول ثابتة مادية (بما فيها فروقات اعادة التخمين المقبولة من مصرف لبنان)	٢٤١,٠١٩	٦٣,٨٧١	٣٠٤,٨٩٠	٢٤٨,٢٨٣	٦٢,٧٥٧	٣١١,٠٤٠
أصول ثابتة غير مادية	٣,٥٠٦	٨٥٠	٤,٣٥٦	٤,٢٨٠	٨٨٠	٥,١٦٠
موجودات اخرى	١,٣٠٦	٣٢٩	١,٦٣٥	٦٥٣	١٢٥	٧٧٨
حسابات التسوية وحسابات مدينة اخرى	٢١,٤٨٢	٢٦,٢١٥	٤٧,٦٩٧	١٦,٤٠٧	١٩,٢٠٣	٢٥,٦١٠
فروقات اعادة تخمين اصول ثابتة اخرى	-	-	-	-	-	-
الشهرة	-	-	-	-	-	-
مجموع الموجودات**	٣,٤٣٦,١٩٤	١٢,٨٨٩,٣٦٤	١٦,٣٢٥,٥٥٨	٣,٨٢٧,٧٤٣	١٠,٢٩٨,٥٧٦	١٤,١٢٦,٣١٩
* منها ديون دون عادية			١١,٧٢٠			١١,٦٦٧
** بعد تنزيل مؤونة الديون والقيم المشكوك بتحصيلها وفوائد غير محققة			٧٧,٨٥٣			٥٥,٦٨١
* على الحسابات دون العادية			١,٢٢٧			٢,٤٧٣
** على الديون المشكوك بتحصيلها			٢٧,٠١٩			٢٠,٢٤٠

خارج الميزانية

خارج الميزانية	٢٠٠٦ ل.ل.	٢٠٠٦ ما يوازي ل.ل.	٢٠٠٦ المجموع	٢٠٠٥ ل.ل.	٢٠٠٥ ما يوازي ل.ل.	٢٠٠٥ المجموع
تعهدات تمويل مستلمة من وسطاء ماليين	-	-	-	-	-	-
تعهدات بتوقيع مستلمة من وسطاء ماليين	١٩,٦٠٤	٥١,٨٢٣	٧١,٤٢٧	١٢,٦٥٨	٢٩,٠٢٧	٤٢,٦٨٥
قيم مالية مباعة مع حق اعادة الشراء او الاسترداد	-	-	-	-	-	-
تعهدات على ادوات مالية لاجل	-	-	-	-	-	-
- تعهدات مستلمة على عمليات قطع	-	-	-	-	-	-
- عمليات على أدوات فوائد	-	-	-	-	-	-
تعهدات اخرى مستلمة	١١٣,٩٢٦	١,٢٤٠,٧١٩	١,٣٥٤,٦٤٥	٢٤٢,٣١٧	٩٥٧,٩٧٧	١,٢٠٠,٢٩٤
حسابات الائتمان وادارة الاموال	-	١٦٩,٥٠٥	١٦٩,٥٠٥	٩٧	١٧٣,٨٧٠	١٧٣,٩٦٧
موجودات مستلمة بالامانة	٦٣٣,٩٨٤	١,٧٩٢,٨٥٢	٢,٤٢٦,٨٣٦	٥٤١,٥٢٩	١,٧٢٥,٢٨٨	٢,٢٦٦,٨١٧
عمليات قطع لاجل:	-	١٠٠,٢٣٠	١٠٠,٢٣٠	-	١١٦,١٣٦	١١٦,١٣٦
- عملات للاستلام	-	١٠٠,٢٣٠	١٠٠,٢٣٠	-	١١٦,١٣٦	١١٦,١٣٦
حسابات للذكر	٢٢,٩٠٥	١٨٧,٢٣٥	٢١٠,١٤٠	٢٠,٩٣٥	١٧٨,٣٢٣	١٩٩,٢٥٨
- الديون الرديئة المكون عنها مؤونات بالكامل المنقولة الى الحسابات للذكر	٢٢,٩٠٥	١٨٧,٢٣٥	٢١٠,١٤٠	٢٠,٩٣٥	١٧٨,٣٢٣	١٩٩,٢٥٨

المطلوبات

(القيم بملايين الليرات اللبنانية)

المطلوبات	٢٠٠٦ ل.ل.	٢٠٠٦ ما يوازي ل.ل.	٢٠٠٦ المجموع	٢٠٠٥ ل.ل.	٢٠٠٥ ما يوازي ل.ل.	٢٠٠٥ المجموع
مؤسسات الاصدار	٢٧,٧٠٢	-	٢٧,٧٠٢	٢٧,٧٢٦	-	٢٧,٧٢٦
مصارف ومؤسسات مالية	١,٧٦٠	١٠٢,١٢١	١٠٣,٨٨١	١٠٠,٢٥٤	٩٧,٦٥١	١٩٧,٩٠٥
- تحت الطلب	١,٧٠٧	٤٥,٥٩٥	٤٧,٣٠٢	١,٩٩٨	٢٩,٢٤٧	٣١,٢٤٥
- لاجل	٥٣	٥٦,٥٢٦	٥٦,٥٧٩	٩٨,٢٥٦	٦٨,٤٠٤	١٦٦,٦٦٠
- بيع ادوات مالية مع حق الاسترداد	-	-	-	-	-	-
المركز الرئيسي، الفروع، المؤسسة الام والشقيقة والتابعة في الخارج	٤٤,٢٢٩	٥٩٢,٨١٠	٦٣٧,٠٣٩	٩١,٦٢٩	٥٦٧,٨٣٠	٦٥٩,٤٥٩
- تحت الطلب	٨,٧٢٩	٨١,٧٤٨	٩٠,٤٧٧	٢,٨٠٦	٤٥,٤٩٨	٤٨,٣٠٤
- لاجل	٣٥,٥٠٠	٥١١,٠٦٢	٥٤٦,٥٦٢	٨٨,٨٢٣	٥٢٢,٣٣٢	٦١١,١٥٥
حسابات دائنة للزبائن	٢,٥٧٠,٤٣٠	١٠,٥٠٧,٧٣٤	١٣,٠٧٨,١٦٤	٢,٩٤٤,٢٥٢	٨,٨٥٢,٦١٠	١١,٧٩٦,٨٦٢
- تحت الطلب	٢٣٦,٦٠٩	١,١٩٨,٣٦٩	١,٤٣٤,٩٧٨	٢٢١,٨٨١	٩٥٩,٥٨٨	١,١٨١,٤٦٩
- لاجل	٤١٢,٠٦٠	٤,١٨٤,٠٨٠	٤,٥٩٦,١٤٠	٦٢٧,٤٠١	٢,٣٢١,٧٦٠	٢,٩٤٩,١٦١
- حسابات ادخار	١,٨٨٣,٦٤٤	٤,٣٤٠,٧٨٩	٦,٢٢٤,٤٣٣	٢,٠٤٩,٦٨٢	٣,٨٢٧,٦٤٨	٥,٨٧٧,٣٣٠
- صافي حسابات دائنة وهوامش نقدية لقاء حسابات مدينة	٢٨,٥٩٧	٦٥٥,٣١٥	٦٨٣,٩١٢	٣١,٣٧٠	٦٨١,٧٥٨	٧١٣,١٢٨
- حسابات الجهات المقربة	٩,٥٢٠	١٢٩,١٨١	١٣٨,٧٠١	١٣,٩١٨	٦١,٨٥٦	٧٥,٧٧٤
تعهدات بموجب قبولات	-	٦٤,٧٤١	٦٤,٧٤١	-	٧٢,٨٨٢	٧٢,٨٨٢
مطلوبات متمثلة باوراق مصرفية او مالية	-	-	-	-	-	-
- شهادات الايداع	-	-	-	-	-	-
- قروض بموجب سندات دين	-	-	-	-	-	-
- مطلوبات اخرى متمثلة باوراق مصرفية او مالية	-	-	-	-	-	-
مطلوبات اخرى	٤٩,٧٣٥	٢٦,٩٠٠	٧٦,٦٣٥	٣١,٥٢٠	٤٠,٥٤٤	٧٢,٠٦٤
حسابات تسوية وحسابات دائنة اخرى	١٨,٤٠٩	٢٤,٥٣٧	٤٢,٩٤٦	٧,٧٢١	١٤,٧٣٣	٢٢,٤٥٤
مؤونات لمواجهة الاخطار والاعباء	٣٠,٨١٩	٢١,٧٨٥	٥٢,٦٠٤	٢١,٦٩٩	٢١,٠٥٨	٤٢,٧٥٧
سندات دين مرؤوسة	-	-	-	-	-	-
الاموال الخاصة	٨١٣,٧٣٠	١,٤٢٨,١١٦	٢,٢٤١,٨٤٦	٦٠٦,٦٤١	٦٢٧,٥٦٩	١,٢٣٤,٢١٠
- فروقات اعادة تخمين مقبولة في الاموال الخاصة المساندة	١٨,٦٠٠	-	١٨,٦٠٠	١٨,٦٠٠	-	١٨,٦٠٠
- مجمل الرأسمال او المقدمات النقدية المخصصة لرأس المال	٤٠٤,١٦٢	٧٢,٥٨٦	٤٧٦,٧٤٨	٣٠٤,١٦٢	٧٢,٥٨٦	٣٧٦,٧٤٨
- احتياطي مخاطر مصرفية غير محددة	٢٥,١٢٦	٤١,١٧٠	٦٦,٢٩٦	٢٢,٥١٢	٣٢,٠٢٥	٥٤,٥٣٧
- احتياطات وعلاوات وفروقات حقوق صافية	١٥٦,٢٤٥	١,٣٢٤,٢١٢	١,٤٨٠,٤٥٧	١٣٤,٣٣٧	٥٢١,٣١٠	٦٥٥,٦٤٧
- برنامج حقوق خيار اسهم عادية وفق المعيار رقم ٢ للتقارير المالية الدولية	-	١٧,٩٢٧	١٧,٩٢٧	-	-	-
- ينزل: شهادات ايداع عمومية مملوكة من المصرف	-	(١٠,٦٨٨)	(١٠,٦٨٨)	-	(٤,٣٣٧)	(٤,٣٣٧)
- نتائج سابقة مدورة	٦,١١٢	١١٨	٦,٢٣٠	-	-	-
- نتائج الدورة المالية	١٨٩,٩٧٢	٤,٦٩٠	١٩٤,٦٦٢	١١٩,٠٧٢	١٣٢	١١٩,٢٠٤
- التغيرات المتراكمة في القيمة العادلة	١٣,٥١٣	(٢١,٨٩٩)	(٨,٣٨٦)	٧,٩٥٨	٥,٨٥٣	١٣,٨١١
فروقات اعادة تخمين اصول ثابتة اخرى	-	-	-	-	-	-
حسابات الاعباء والايرادات	-	-	-	-	-	-
مجموع المطلوبات	٣,٥٥٦,٨١٤	١٢,٧٦٨,٧٤٤	١٦,٣٢٥,٥٥٨	٣,٨٣١,٤٤٢	١٠,٢٩٤,٨٧٧	١٤,١٢٦,٣١٩

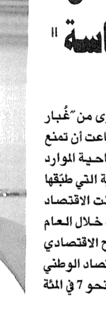
خارج الميزانية

خارج الميزانية	٢٠٠٦ ل.ل.	٢٠٠٦ ما يوازي ل.ل.	٢٠٠٦ المجموع	٢٠٠٥ ل.ل.	٢٠٠٥ ما يوازي ل.ل.	٢٠٠٥ المجموع
تعهدات تمويل معطاة	-	١٥٠,٨٠٧	١٥٠,٨٠٧	-	١١٩,٤٠٨	١١٩,٤٠٨
- للوسطاء الماليين	-	١٥٠,٨٠٧	١٥٠,٨٠٧	-	١١٩,٤٠٨	١٠٩,٤٠٨
- للزبائن	-	-	-	-	-	-
تعهدات بالتوقيع معطاة	٣٥,٠٣٤	٦١٦,٢٠٤	٦٥١,٢٣٨	٣٠,١١١	٤٨٤,٧٨٩	٥١٤,٩٠٠
- للوسطاء الماليين	٥٤٥	٢٠٨,٩١٧	٢٠٩,٤٦٢	٥٨٣	١٧٥,٦٤٧	١٧٦,٢٣٠
- للزبائن	٣٤,٤٨٩	٤٠٧,٢٨٧	٤٤١,٧٧٦	٢٩,٥٢٨	٣٠٩,١٤٢	٣٣٨,٦٧٠
قيم مالية مشتراة مع حق اعادة البيع او الاسترداد	-	-	-	-	-	-
تعهدات اخرى	-	-	-	-	-	-
تعهدات على ادوات مالية لأجل	٢٩,٢٢٧	١٦٤,٩٢٠	١٩٤,١٤٧	٢٩,٢٢٧	٢٧,٨٨٨	٥٧,١١٥
حسابات الائتمان وادارة الاموال	-	١٦٩,٥٠٥	١٦٩,٥٠٥	٩٧	١٧٣,٨٧٠	١٧٣,٩٦٧
ودائع مستلمة بالأمانة	٦٣٣,٩٨٤	١,٧٩٢,٨٥٢	٢,٤٢٦,٨٣٦	٥٤١,٥٢٩	١,٧٢٥,٢٨٨	٢,٢٦٦,٨١٧
عمليات قطع لاجل	-	٩٩,٩٢٠	٩٩,٩٢٠	-	١١٣,٢٤٦	١١٣,٢٤٦
- عملات للتسليم	-	٩٩,٩٢٠	٩٩,٩٢٠	-	١١٣,٢٤٦	١١٣,٢٤٦

الاستثمار في السودان لا يتأثر "بغبار السياسة"

بيروت- باسم كمال الدين

بات من شبه المؤكد أنّ الاستثمار في السودان أقوى من "غُبار المشاكل السياسية". فلا الأزمات ولا التقارير استطاعت أن تمنع تدفّق المستثمرين إلى البلاد الأكثر تنوّعاً لناحية الموارد الطبيعية والبشرية. وشكّلت السياسات الاقتصادية التي طبّقها السودان حصناً منيعاً أمام رياح السياسة، فمكّنت الاقتصاد الوطني من تحقيق نموّ نسبته نحو 9,3 في المئة خلال العام 2006. وجاءت هذه النتيجة ثمرةً لبرنامج الإصلاح الاقتصادي والهيكلي الذي بدأ تطبيقه في العام 1989 لينقل الاقتصاد الوطني من نموّ سالب إلى نموّ إيجابي بمعدل سنوي يبلغ نحو 7 في المئة منذ العام 1990.



الرئيس عمر البشير

إضافة إلى الثروات الطبيعية الضخمة التي يملكها السودان، فإنّ الاستثمار فيه يتمتّع بعائد مرتفع، الأمر الذي يفسّر الهجمة الاستثمارية الأجنبية والعربية، حيث سجلت الاستثمارات الأجنبية المباشرة في السودان ما قيمته 3,205 مليارات دولار في العام 2005، مقارنة بـ879 مليوناً للعام 2004.

الأقربون أولى بالاستثمار

خلال الفترة الماضية، ركّزت الحكومة السودانية جهودها على اجتذاب الاستثمارات الخليجية بصورة أساسية، في ضوء الفوائض المالية الضخمة التي حققتها هذه الدول جرّاء ارتفاع أسعار النفط. وبحسب بيانات وزارة الاستثمار السودانية، فإنّ الاستثمارات الخليجية تستأثر بالحصة الأكبر من إجمالي الاستثمارات الأجنبية. وتشير الإحصاءات إلى أنّ نحو 80 في المئة من المشروعات المصدّقة أتت من دول عربية، كما أنّ 50 في المئة من الاستثمارات العربية المباشرة هي ذات منشأ خليجي، ما يدلّ على أهمية الاستثمارات الخليجية في السودان من حيث الحجم. وفي ما يخصّ حصّة البلدان من جملة الاستثمارات الخليجية الوافدة إلى السودان، يتبيّن أنّ السعودية احتلّت المرتبة الأولى بنسبة 60 في المئة من الاستثمارات ذات المنشأ الخليجي، تلتها الإمارات بنسبة 29 في المئة، والكويت بنحو 10 في المئة.

3.2 مليارات دولار حجم الاستثمارات الأجنبية في العام 2005

أين تذهب الأموال؟

يلاحظ المراقب لحركة تدفّق الاستثمارات إلى السودان أنّ جُلّها يتوجّه في الفترة الأخيرة نحو قطاعين أساسيين هما: القطاع المالي، والزراعة. ولا يعني هذا الكلام أنّ القطاعات الأخرى بمنأى عن استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، بل إنّ المزايا التفاضلية لقطاعي الخدمات المالية والزراعة يجعل منهما قبلة أنظار المستثمرين.

فعندما يأتي الحديث عن الاستثمار في المصارف والمؤسسات المالية، نجد أنّ البند المتعلّق بقسمة الثروة ضمن اتفاقية السلام الموقّعة في العام 1995 نصّ على ضرورة تبنّي نظام مصرفي تقليدي في الجنوب، في موازاة النظام المصرفي الإسلامي المُطبّق في الشمال، مع ما تتطلّبه هذه الخطوة من إعادة هيكلة بنك السودان المركزي. والواقع أنّ تطبيق النظام المصرفي المزدوج في السودان يعني بلغة المستثمرين مزيداً من الفرص في بلاد تشهد ورشة مشاريع كبرى من جهة، ونموّاً متواصلاً في متوسط الدخل الفردي، الذي سجّل ارتفاعاً بنسبة 57 في

حجم الاستثمارات الأجنبية والأجنبية المشتركة خلال الأعوام من 2000 – 2005

القيمة بالمليون دولار

البيان	2000	2001	2002	2003	2004	2005
الصناعي	73	426	566	351	348	973
الخدماتي	229	281	344	275	527	2216
الزراعي	10	3	57	156	4	16
الإجمالي	312	710	967	782	879	3205
النسبة (%)	5	10	14	11	13	47

المصدر: وزارة الاستثمار السودانية

المئة، بين الأعوام 1992 و2004 من 364,7 دولاراً إلى 572,2 دولاراً.

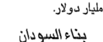
ومنذ نحو العامين، والسودان يستقبل عدداً من المصارف الأجنبية التي تفتتح فروعاً لها هناك، فضلاً عن قيام عدد من المؤسسات المالية بشراء حصص في مصارف سودانية تمّت خصخصتها.

ومؤخراً تملّكت شركة دبي للاستثمار 14,7 في المئة من البنك السوداني الفرنسي مع شرائها 500 ألف سهم من شركة "فلاي أوفر سيزلوبوان". وبهذه الخطوة تنضّم شركة دبي للاستثمار إلى بنك بيروت الذي كان تملّك 17,6 في المئة من أسهم البنك ذاته في شهر مايو الماضي. وفي المقابل، حصلت المجموعة الدولية للاستثمار على الموافقات الرسمية لإنشاء بنك "جامبو" في السودان برأس مال مصرّح يبلغ نحو 2 مليار دولار، مقابل رأس مال مدفوع يصل إلى مليار دولار.



وزير المالية والإقتصاد الوطني الزبير احمد الحسن

الإقتصاد السوداني ينمو 9,3 في المئة العام 2006



بناء السودان

يحوز قطاع العقار في السودان على نصيبه من الاستثمارات الداخلية والخارجية، حيث كان للتعديلات التي أُدخلت على قانون الاستثمار في العام 2003 أثر كبير على تشجيع تدفّق الأموال إلى القطاعات الاقتصادية المختلفة، ولا سيّما منها القطاع العقاري مع منح المستثمر ضمانات بعدم تأميم أو مصادرة المشروع أو نزع المِلكية إلاّ بقانون وتعويض عادل. والحقُّ يُقال أنّ القطاع الخاص السوداني كان سبّاقاً في إقامة المشاريع العقارية، وأعطى حافزاً للقطاع الخاص العربي للدخول في مجال الاستثمار العقاري في السودان. وكان القطاع الخاص السوداني حَظي أيضاً بدعم القطاع الحكومي الذي شاركه وسانده لتأسيس هذه المشاريع.

ونذكر على سبيل المثال شركة "السنط" للتنمية المحدودة التي تنفّذ حالياً منطقة تجارية وسكنية وترفيهية متكاملة في منطقة المقرن بتكلفة نحو 4 مليارات دولار. وقد تأسست شركة "السنط" بشراكة ما بين ولاية الخرطوم والصندوق القومي للتأمين الاجتماعي من جهة، وشركة "دال" للتنمية العقارية من جهة أخرى.

كما يلعب الجهاز الاستثماري للضمان الاجتماعي في السودان دوراً رائداً في تطوير القطاع العقاري من خلال شركة بناء للتطوير والتنمية العقارية التي تتولّى إنشاء 5 فنادق على شاطئ النيل، إضافة إلى أبراج الأمان وأبراج عثمان دقنة. وتضمُّ المحفظة العقارية للجهاز الاستثماري أيضاً مشروع "الياسمين رزيدانس" وهو أول تجمّع فيلات متكامل في السودان، و"أبراج الخرطوم" و"أبراج شركة الواحة".

ومنذ فترة قريبة، بدأ المستثمر العربي يتنبّه إلى أهمية الاستثمار العقاري في السودان مع إقدام مجموعة من رجال الأعمال السعوديين على تأسيس شركة قابضة مع شركاء سودانيين. وستتولّى الشركة القابضة التي يصل رأس مالها إلى 10 مليارات دولار تنفيذ عدد من المشاريع العقارية في مختلف أنحاء السودان.

كما قررت شركة "بروة" العقارية في قطر بالاتفاق مع وزارة التخطيط العُمراني في السودان تخصيص 500 مليون دولار لإقامة مشروع مؤلّف من 3 مجمّعات سكنية وفندق 7 نجوم. كما تدرس شركة المشروعات العقارية الكبرى "غراند" من الكويت إمكانية تطوير وإنشاء أول مدينة متكاملة الخدمات على ضفاف نهر النيل الأبيض في الخرطوم بالسودان.■

المؤشرات الاقتصادية الكلّية للعام 2006

البند	الوحدة/النسبة	مستهدف	فعلي/تقديري
الناتج المحلي الإجمالي	مليار دينار	7896.0	7860.0
معدل النموّ الحقيقي للناتج المحلي الإجمالي	%	10.0	9.3
متوسط معدل التضخّم	%	8.0	7.2
عرض النقود	مليار دينار	1824.0	1787.2
معدل عرض النقود	%	30.0	27
الموازنة العامة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي			
إجمالي الإيرادات	%	22.6	20
إجمالي الإنفاق	%	26.4	22.9
الإنفاق التنموي	%	6.3	6.7
الإنفاق الجاري	%	20.2	16.2
العجز الكلّي	%	3.8	3.3
استدانة الحكومة من النظام المصرفي	%	0.38	0.43
التمويل الأجنبي	%	1.1	0.8
مصادر تمويل أخرى	%	1.4	2.1
الميزان التجاري	مليون دولار	87	803.2
الصادرات	" "	7889	6301.5
الواردات	" "	7976	7104.7

المصدر: وزارة المالية والاقتصاد الوطني

رئيس "غالف هولدينغ" الإماراتية:
النموّ الآتي سيكون أعظم

دبي– "الاقتصاد والأعمال"

25 عاماً مرّت على تأسيس شركة "غالف هولدينغ"، حقّقت خلالها نموّاً كبيراً. فهي بدأت العام 1982 مع 12 شركة، وتضمّ الآن تحت مظلتها نحو 40 شركة، بين التأسيس واليوم تغيّرت الإمارات وتغيّر المناخ الاستثماري فيها، وهذا التغيّر لم يفاجئ الشيخ سلطان القاسمي، الذي كان واثقاً أنه سيحصل، وعلى قاعدة هذا الاستشراف بنى خطط شركته، وهي أول شركة قابضة يتمّ تأسيسها في الشارقة. ما هي الرؤية التي يعمل من خلالها المدير التنفيذي ورئيس مجلس إدارة "غالف هولدينغ"؟ وأين الشركة من الفورة العقارية؟ ولماذا لم توسّع نشاطها إلى خارج الإمارات؟.

يبدأ الشيخ **سلطان القاسمي** بالعودة إلى العام 1982 تاريخ تأسيس "غالف هولدينغ"، ويقول: "من إدارة أعمال العائلة، انطلقت لتأسيس عمل خاص، علماً أنّ بيئة الأعمال في تلك الفترة لم تكن بالمرونة التي هي عليه اليوم، بل كانت بمثابة تحدّ حقيقي". موضحاً: "بدأتُ بدراسة تحوّلات السوق وباستشراف ما سيكون عليه المستقبل بعد 15 سنة، وكنت على يقين أنّ الدولة ستتغيّر باتجاه الأفضل. في ذلك الوقت لم تكن البيئة القانونية مهيّأة لاستقبال الأجانب للعمل في البلد. وكان السؤال: إذا ما تسارعت وتيرة النموّ هل ستكون البيئة القانونية قادرة على مواكبتها؟ من هذا السؤال بدأت العمل لتقديم حلول تمكّن الشركات الأجنبية من تأسيس شركات محدودة المسؤولية في الشارقة، ففي حينه كان يتطلّب الأمر مرسوماً أميرياً ورأس مال كبير".

وبحسب **القاسمي**، "كان تأسيس "غالف هولدينغ"، كأول شركة قابضة في الشارقة، بمثابة محفّز لتغييرات قانونية منتظرة، وكان بمثابة اختبار نجحنا فيه. ففي غضون سنتين، بعد تأسيس "غالف هولدينغ"، تمّ إقرار القانون التجاري، وتأسيس 3 شركات قابضة جديدة."

دخول العقار من باب "الإبداع"

تتنوّع اليوم أنشطة الشركات العاملة تحت مظلّة "غالف هولدينغ"، وعددها يناهز الـ 40، وجميعها "ناشطة في مجالها، وضاعفت إنتاجها لتتمكّن من تلبية الطلب"، حسب **القاسمي**. وعن الستراتيجية المعتمدة في اختيار الإستثمارات، يقول **القاسمي**: "إنّها تقوم على البحث عن غير المعتاد"، موضحاً: "يحرص كلّ من المصانع والشركات العاملة تحت مظلّة الشركة أن يشكّل قيمة مضافة في أسواقه. لذا يعمل لاستقدام الآلات الحديثة وأساليب العمل المتطوّرة غير المتوافرة". ولضمان نجاح الشركات، يحرص **القاسمي** على التواجد في إدارة أي شركة جديدة يتمّ تأسيسها أو يتمّ الاستحواذ عليها.

وعن دور "غالف هولدينغ" في الفورة العقارية، يقول **القاسمي**: "يتبوّأ القطاع العقاري صدارة النموّ الاقتصادي، وشركاتنا تتابع الأنشطة ذات الصلة، مثل الهندسة ومواد البناء وغيرها"، ولكنها لم تدخل، حتى الآن، مجال التطوير العقاري، والسبب، وفق **القاسمي**، أنّ "غالف هولدينغ" تنتهج مبدأ الإبداع، ولا تنفّذ ما يقوم غيرها بتنفيذه". والإبداع، بنظره، "يقوم على مبدأين: ماذا تنفّذ وكيف تنفّذ؟ وهذا لا ينطبق على العقار من حيث الشكل فقط، بل يشمل التخطيط والتسويق وطريقة التطبيق. ومشكلة بعض الشركات العقارية أنها تركّز فقط على شكل العقار، لذا نراها تدور في حلقة مفرغة".

ويوضح: "عندما تقرّر "غالف هولدينغ" دخول قطاع التطوير العقاري سيكون من خلال توفير عقار يؤمّن للمشتري قيمة مضافة، من خلال حزمة متكاملة تتناول العقار، والتمويل وعروض أخرى محفّزة".



الشيخ سلطان القاسمي

الآتي أعظم

لم توسّع "غالف هولدينغ" حتى الآن مروحة نشاطاتها إلى خارج الإمارات. ويملك **القاسمي** نظرة خاصة حول ستراتيجية التوسّع يلخصها بالقول: "من يخاف من سوقه يسعى إلى توزيع استثماراته والتوسّع خارجياً. ونحن لا نخاف من سوقنا. حتى لو حصل تصحيح في السوق فنحن قادرون على الاستمرار. فإذا ما راقبت الشركات تحوّلات السوق واتجاهاتها المستقبلية، واستجابت لها في الوقت الصحيح، لن تواجه أية مشاكل".

ولكن، هل تستوعب السوق المحلية حجم أعمال "غالف هولدينغ"؟ يقول **القاسمي**: "عندما تأسّست "غالف هولدينغ" في العام 1982 كانت تضمّ نحو 12 شركة، وكانت السوق في حينه تستوعب هذا العدد بسبب قلّة الشركات الموجودة. أما اليوم، صحيح أنّ أعمالنا توسّعت إلى ما يزيد على 40 شركة، لكن أسواق المنطقة باتت أكبر وبالكاد نستطيع تلبية الطلب". مضيفاً: "لدى الشركة نحو 27 مصنعاً تصدر منتجاتها إلى السعودية وعمان وقطر والبحرين والكويت. ومصانعنا ليست وحدها في السوق، ولكن الطريقة التي تعمل بها وامتلاكها قدرة التسليم بالسرعة المطلوبة أعطياها الأفضلية وجعلاها تأخذ الحصة الأكبر من السوق".

الحجم الإجمالي لأعمال شركات "غالف هولدينغ" يزيد على 600 مليون درهم، وهي ترصد حالياً أكثر من 400 مليون درهم لتأسيس مصانع جديدة في الإمارات.

وينظر **القاسمي** إلى المستقبل بكثير من التفاؤل، ويقول: "إنّ السنوات الـ 10 أو الـ 15 المقبلة ستكون غير اعتيادية، لجهة النموّ الاقتصادي. فالإمارات قامت على الإبداع، والتطوّر الذي شهدته منذ الستينات كان كبيراً، أما الآتي فسيكون أعظم". ■

سليمان المهيدب يروي سيرة نجاحه

من التجارة في ميناء الدمام
إلى مجموعة شركات تتطلّع إلى العالمية

الرياض - سليم بودياب



سليمان المهيدب

تحمل النجاحات التي حققتها مجموعة شركات عبد القادر المهيدب وأولاده في أسواقها وإنتشارها الإقليمي نحو العالمية الكثير من القيّم التي يؤمن بها رئيس مجلس إدارتها سليمان المهيدب الذي دأب على تحويل التحدّي إلى فرص واعدة، والإلمام بتوجهات السوق كمفتاح التجارة الناجحة، والعمل في كافة المواقع التجارية.

"من يريد النجاح في عمل ما عليه أن يعشقه ويلم بكافة تفاصيله"، على ذلك أرسى سليمان المهيدب إنطلاقته "المتعبة" على وقع حركة البواخر والسفن القادمة من شتّى أنحاء العالم، حاملةً معها البضائع والكثير من الدروس المجانية، التي ساهمت في ما بعد في جعله أحد أهم تجّار المملكة، في الرز والسكر والشعير والأخشاب والحديد.

ساعدته سنوات شبابه الأولى التي قضاها بجوار ميناء الدمام، وفي كنف والده تاجر مواد البناء والسلع الغذائية الأساسية، على تعلم ما أصبح اليوم يدرّس في العديد من الجامعات كنظريات حديثة في العلوم المالية والإدارية، وفي أن يصبح من أهم رجال الأعمال السعوديين، يجمع ما بين التقاليد المحلية والممارسات التجارية العصرية.

في ميناء الدمام

و"لأن الإبداع يتطلب الإلمام بكافة خطوط العمل"، أحب المهيدب العمل التجاري ودخل في تفاصيله وكان يعمل لأكثر من 12 ساعة في اليوم. وأوضح قائلاً: "يبدأ نهاري من ساعات الفجر الأولى، حيث أذهب إلى الميناء لأتسلّم البضائع من السفن "كمندوب عن والدي"، وإقامة علاقات ود مع التجّار وسائقي الشاحنات وسيارات النقل، الذين أصبح الكثيرون منهم اليوم من أشهر التجّار، ثم أعود إلى المنزل للإفطار، أذهب بعدها إلى مكتب والدي لقضاء بعض المهام المكتبية. والراحة التي يحصل عليها العاملون اليوم في فترة الظهيرة، كانت وقت عودتي إلى الميناء للبحث في قوائم السفن القادمة إليه".

ولطالما اعتبر "المجالس مدارس، والإلمام بتوجهات السوق مفتاح التجارة الناجحة"، حيث "كان جمع المعلومات، وهو إحدى أدوات التجارة اليوم، مهمة يومية وفطرية نصحني والدي باتباعها، ولكن الطريقة كانت مختلفة، فهي مجرد فنجان قهوة مع فلان، وجلسة غداء مع آخرين، تدور خلالها أحاديث مطوّلة، عن وجهة البضاعة التي يشترونها وبكم يبيعونها. وقد كانوا مواطنين من كافة أنحاء المملكة، ما ساعدنا كثيراً على تحديد مسار عملنا اليومي والأسبوعي".

ويقع تحويل التحدي إلى فرص، في صلب فلسفة المهيدب التجارية، وهو الذي "لا يؤجل عمل اليوم إلى الغد"، ويقول: "ذات يوم وصلت باخرة حديد إلى الميناء ليلة عيد الأضحى، ولم يتم تنزيل البضاعة بحجة أنه يجب فحص عيّنة منها، وهو ما لم يكن ممكناً لأن العمّال كانوا جميعاً في إجازة عيد. وبعد بحث مضنٍ في الدمام استطعت أن أجد محلاً يبيع أدوات قطع الحديد، فاشتريتها، وذهبت إلى السفينة وكانت المرة الأولى التي أعرف ما هو حجم العيّنات المطلوبة وكيف يتم تجهيزها".

وتابع: "وبعد ثلاث ساعات من العمل في بيئة حارة وصعبة، تمكنت من الحصول على العيّنة. ومع طلوع الصباح كنا الوحيدين الذين يملكون شحنة حديد، وكان الزمن حينها زمن طفرة كما هو الحال اليوم، لذا لم تغب الشمس إلا وقد بعت كامل البضاعة".

"لقد أصبحت خادم صنعتي، وهذا شرف لي"، يقول المهيدب، مفصحاً أنه "عمل في كل مواقع العمل التي ترتبط بتجارته، من قسم المبيعات إلى الصيانة، إلى المتابعة، والمحاسبة".

ويقول: "ذهبت إلى الهند في مهمة سفر صعبة للغاية لمعرفة كيف تتم زراعة الرز وما الذي تتأثر فيها. وكانت التجربة مفيدة للغاية، واكتشفت بعد 25 سنة أن هناك شركات ترصد الأجواء وكل ما هو مرتبط بتجارتهم عن بُعد، ليحددوا المخاطر والفوائد".

ولم يفت المهيدب الإشارة إلى العديد من القصص والنصائح التي كان والده يسديها إليه بين الحين والآخر، منها "أن المصداقية، والتعاون مع المنافس، وعدم قطع العلاقات مع أي كان، هي أدوات أساسية لتحقيق النجاح. وأن الخسائر أو المشكلة التي قد تطرأ على عملك يمكن أن تكون فرصة لتحقيق نجاح أكبر. يضاف إلى ذلك سياسة "الأبواب المفتوحة"، فباب التاجر دائماً مفتوح، مع المورد والقطاع الحكومي والمصرف، والأخير يمنحك المظلة ويسحبها منك مع هطول المطر. لذا لا بدّ من الإلتزام مع المصارف".

قاعدة صناعية صلبة

باشرت مجموعة شركات عبد القادر المهيدب وأولاده نشاطها منذ أكثر من خمسين سنة في مجال تجارة المواد الغذائية ومواد البناء على يد مؤسّسها **عبد القادر المهيدب**. ولأننا "لم نأخذ الصناعة على محمل الجد، أضعنا فرصة لمدة نحو 25 سنة"، توجهت المجموعة بعدها إلى المجال الصناعي ودخلت في الإستثمار في الصناعات الثقيلة".

وقد نمت المجموعة نمواً كبيراً خلال

السنوات الثلاث الأخيرة، تبعاً للطفرة الكبيرة التي تعيشها المملكة العربية السعودية. وتتميز المجموعة "بالمرونة وبالسرعة في إتخاذ القرار، ولهذا تجد أننا قد توسّعنا في السنوات الأخيرة في مجالات ليست تلك التي كنا نعمل فيها، وهذه الروح هي المحرّك الرئيسي الذي يجعلنا ننمو ونستمر في التوسّع والنمو".

وتشكل "المجالات الحيوية التي نتعامل فيها، من تجارية وصناعية، جغرافية المجموعة، التي تسهم في جعلها إحدى أكبر المجموعات في المنطقة". ويضيف **المهيدب**: "أثبتنا ريادتنا في أسواقنا عبر التوسّع أفقياً ورأسياً، ونعمل الآن على الانتشار إقليمياً في منطقة الشرق الأوسط وشمال ووسط أفريقيا، إلى جانب وسط آسيا، بغرض بناء قاعدة صلبة لأعمال مجموعة المهيدب، ومن ثم الانطلاق نحو العالمية وفقاً لخطط وستراتيجيات مرسومة". ويبدي **المهيدب** "قناعة تامة بضرورة أخذ زمام المبادرة لمن أراد البقاء والاستمرار في السوق". وهو يضع الخطوات التي قامت بها المجموعة "في خانة تهيئتها للمرحلة الجديدة بعد انضمام السعودية إلى منظمة التجارة العالمية".

وفي هذا السياق، يقول: "ندرس حالياً طرح بعض شركاتنا للإكتتاب العام، بعد دمجها مع شركات أخرى تعمل في المجال نفسه، بحيث نستفيد من التزاوج بين الشركات لخلق قيمة إضافية". ويقول المهيدب: "لدينا في المجموعة معايير أساسية للإستثمار مرتكزة على مقوّمات النجاح وإستمراريته وكفاءة الإدارة ووضوح الرؤية الإستثمارية".■

سليمان بن عبد القادر المهيدب

إلى رئاسته مجلس إدارة مجموعة شركات عبد القادر المهيدب وأولاده، يرأس سليمان بن عبد القادر المهيدب مجالس إدارات العديد من الشركات، على غرار: شركة الشرق الأوسط لصناعة الورق (MEPCO)، شركة دار الكيماويات، وشركة الأولى للتطوير. كما يشغل عضوية مجالس إدارات عدد آخر من الشركات، مثل: بنك ساب، شركة العزيزية للاستثمار التجاري، وشركة كابلات الرياض.

وتضم مجموعة عبد القادر المهيدب وأولاده الشركات التالية:

- **القطاع التجاري: "المهيدب لمواد البناء"، "المهيدب للأغذية"، "المهيدب للحبوب"، "المخازن الكبرى"، الشركة المتحدة للأعلاف و"المهيدب لمواد النجارة".**
- **القطاع الصناعي: "المهيدب للصناعات الغذائية"، الشركة السعودية للدهانات الصناعية (سيبكو)، "المتحدة لمنتجات الأخشاب" و"المهيدب للصناعات المعدنية".**
- **قطاع المقاولات والهندسة والخدمات: "المهيدب للمقاولات"، "مجموعة ديوان" و"المهيدب للنقل البرّي".**
- **الشركات الشقيقة: المجموعة المتحدة للأسواق المركزية، "كابلات الرياض"، "في تي للأرز المحدودة"، "بيكريك للأرز المحدودة"، "ريم للأرز المحدودة"، شركة يونيفرسال التجارية، الشركة المتحدة للسكر، شركة الشرق الأوسط لصناعة وإنتاج الورق المحدودة (ميبكو)، شركة الهوشان المحدودة، شركة دار المعرفة، "اليمامة للحديد"، "الأولى للتطوير"، شركة حلول الإتصالات ومصنع الجزيرة للتمور والأغذية.**

إنشاء القابضة الكويتية: مجموعة متكاملة لمواد البناء



عمر السيد عمر

الكويت ـ الاقتصاد والاعمال

كرّست شركة إنشاء القابضة نفسها كإحدى أبرز شركات تصنيع مواد البناء في الكويت، معتمدة رؤية طموحة للتوسّع في هذا القطاع من خلال تأسيس شركات جديدة أو المساهمة في شركات تكمّل نشاطها، كما تخطط للتوسّع إلى خارج الكويت في العام المقبل.

يقول الرئيس التنفيذي للتسويق وتطوير الأعمال في شركة إنشاء القابضة **عمر السيد عمر** إن الشركة تسعى إلى تحقيق الرؤية الستراتيجية لشركة أعيان للإجارة والاستثمار، التي تعتبر من أكبر المساهمين في رأس مالها بنسبة 68 في المئة. وتعتمد هذه الستراتيجية، كخطوة أولى، على تأسيس او الاستحواذ على شركات ومصانع جديدة متخصصة في مجال تصنيع مواد البناء، تمهيداً للانتقال في ما بعد إلى مرحلة التوسّع الخارجي.

وعلى الرغم من حداثة تأسيسها في العام 2005، فقد فرضت الشركة نفسها لاعباً مهماً في السوق الكويتية، مستفيدة من خبرة كوادرها التي تمتد إلى أكثر من 30 عاماً في هذا القطاع. ويقول **عمر** أن الشركة اعتمدت فلسفة (3S) لإدارة شركاتها التابعة، وهذه الفلسفة تعتمد على 3 مقومات: الستراتيجية، الدعم، والرؤية. ومن خلالها يتم توفير الدعم الفني والمالي والإداري للشركات التابعة.

المؤشرات الاقتصادية

ويشير **عمر السيد عمر** إلى أن تأسيس الشركة تمّ في ظل فورة كبيرة شهدها قطاع البناء والمقاولات في منطقة الخليج، حيث بلغت نسبة النمو فيه نحو 10 في المئة في الكويت، 30 في المئة في الإمارات، و20 في المئة في قطر. ويقدر **عمر** حجم المشاريع تحت التنفيذ في الكويت بنحو 20 مليار دولار، تساهم الحكومة بتطوير 85 في المئة منها، والباقي القطاع الخاص، متوقعاً أن ترتفع نسبة مساهمة القطاع الخاص إلى 25 في المئة. كما يتوقع أن يرتفع حجم المشاريع خلال السنوات الخمس المقبلة إلى نحو 80 مليار دولار. ويرى **عمر** أن هذا النمو في المشاريع سيؤدي إلى ارتفاع كبير في الطلب على المواد الأولية ومواد البناء.

وعلى الرغم من المؤشرات الإيجابية المشار إليها، يلفت **عمر** إلى ظاهرة حصلت في الكويت أدت إلى نتائج سلبية على الشركات، وتمثلت هذه الظاهرة، وفق **عمر**، بأن الحكومة الكويتية أحجمت عن تنفيذ عدد من المشاريع تقدر قيمتها بنحو 10 مليارات دولار، على الرغم من الإعلان عنها. ويقول أن هذه الخطوة تركت نتائج سلبية، خصوصاً أن الشركات توقعت أن تشكل هذه المشاريع مصدراً مهماً لإيراداتها، فوضعت خططاً لرفع طاقتها الإنتاجية. إلا أن عدم تنفيذ هذه المشاريع رفع حدة المنافسة على المشاريع التي أخذت طريقها إلى التنفيذ. وقد ترافق ذلك مع انخفاض الناتج القومي في الكويت من 48 إلى 47 مليار دولار، ما انعكس على القطاعات الاقتصادية الرئيسية، بما فيها قطاع الإنشاءات والمقاولات.

منظومة متكاملة

ومنذ تأسيسها، ركّزت شركة إنشاء القابضة على تأسيس أو الاستحواذ على شركات تكمل نشاطها الرئيسي، ونجحت في تكوين منظومة متكاملة من الشركات. ويوضح **عمر**: "تمت ترجمة هذه الخطة من خلال تأسيس شركة بوبيان للخرسانة الجاهزة العام 2005، واستطاعت هذه الشركة، من خلال طرح منتجات مبتكرة، الاستحواذ على 20 في المئة من إجمالي الحصة السوقية للخرسانة الجاهزة في الكويت، وهي تعتبر من أبرز الشركات التي تنتج الخلطة الرطبة wet mix concrete التي تتميز بدقتها وجودة عناصرها، مقارنة بالخلطات الجافة Dry Mix Concrete، التي تنتجها معظم شركات الخرسانة الأخرى في الكويت. وتسعى الشركة إلى الاستفادة من النقص الذي تعانيه السوق الكويتية لجهة الخلطة الرطبة لتعزيز حجم أعمالها، إذ أن الخرسانة الجافة لا تزال تشكل 69 في المئة من حجم السوق. وتبلغ الطاقة الإنتاجية لمصانع شركة بوبيان للخرسانة الجاهزة نحو 80 ألف طن في الشهر، كما تملك أسطولاً من 50 شاحنة".

وإلى ذلك، تملك "إنشاء القابضة" شركة بوبيان للصلبوخ، التي يتركز نشاطها على استيراد مادة الصلبوخ من دولة الإمارات وتسويقها في الكويت. كما تملك أيضاً شركة الفضالة المتحدة، المتخصصة في معالجة الرمل المستخدم في البناء، وهي تعدّ من أكبر الشركات المتخصصة في هذا المجال، وتملك مصنعاً يضم 7 خطوط إنتاج، ومختبراً وقسماً لإدارة وضبط الجودة. وتبلغ طاقتها الإنتاجية نحو 3 آلاف متر مكعب يومياً من الرمل المعالج.

وسبق للشركة ان استحوذت على شركة أنظمة البناء، في العام الماضي، وتمّ العمل على تطوير قطاعاتها التشغيلية في مجال الأصباغ.

التوسّع الخارجي

ويوضح **عمر** أن شركة إنشاء القابضة وضعت، منذ تأسيسها، خطة ستراتيجية للتوسع الخارجي، وهي أعدت من أجل ذلك دراسات اقتصادية متخصصة ومتكاملة عن بعض الأسواق. وقال أن قطر وأبو ظبي هما في مقدم الأسواق التي تسعى الشركة لدخولها. وأشار إلى أن الشركة وضعت خطة لمباشرة نشاطها في هذه الأسواق ابتداءً من العام 2008.

ويتواكب التوسّع الخارجي للشركة مع خطة طموحة لتحديث البنية التقنية للشركة من خلال اعتماد برامج تكنولوجية متطورة تساهم في تخفيض مصاريف التشغيل وتحسين الإنتاجية. وفي هذا السياق اعتمدت الشركة من خلال شركة بوبيان للخرسانة الجاهزة نظام Fleet Management System الذي يعزز تعاطي الشركة مع المشاريع الكبرى في الدولة. ■

إعمار للصناعة والاستثمار: تحالفات وتوسّعات ستراتيجية


محمد سعيد الرقباني

دبي- مايا ريدان

تأسست شركة "إعمار للصناعة والاستثمار"، وهي عضو في مجموعة "إعمار العقارية"، في أغسطس العام 2005، كشركة مساهمة خاصة برأس مال 250 مليون درهم (68 مليون دولار). وتمكّنت الشركة خلال سنتين من تكوين حقيبة متنوّعة من الشركات، من خلال الإستثمار في مشاريع قائمة أو إرساء شراكات طويلة الأمد مع شركات كبيرة. ويوضح نائب الرئيس التنفيذي في "إعمار للصناعة والاستثمار" محمد سعيد الرقباني أنّ الشركة تتحضّر حالياً إلى التوسّع خارج الإمارات، وأولى هذه التوسّعات ستكون في الأردن.

تخصّصت "إعمار للصناعة والاستثمار"، على مدى السنتين الماضيتين، في 4 قطاعات هي: البناء وصناعات البتروكيميائيات الخفيفة ومشتقاتها، تصنيع المعدّات الطبيّة وأثاث المستشفيات والمختبرات والأدوية، وتصنيع وتوضيب الأغذية والمواد الاستهلاكية.

وفي المرحلة المقبلة، سوف تستمرّ الشركة، وفق **الرقباني**، في الدخول بشراكات مع مصانع قائمة بنسبة لا تقلّ عن 50 أو 60 في المئة، أما جديدها فسوف يتركّز على التوسّع إلى أسواق جديدة.

9 شركات تابعة

يبلغ عدد الشركات التي استثمرت فيها "إعمار للصناعة والاستثمار" حتى الآن نحو 9 شركات، "جميعها تحقّق نموّاً كبيراً، تخطّت نسبته في بعضها الـ 200 في المئة، وفي بعضها الآخر الـ 400 في المئة". ويوضح **الرقباني** أنّ هذا النموّ لا يعود إلى مساهمة مشاريع "إعمار" العقارية، "إذ لا تتعدّى نسبة "إعمار العقارية" من مجمل مبيعات المصانع التابعة للشركة الـ 10 في المئة، والباقي هو من السوق المحلية والتصدير". مضيفاً أنّ الشركة طوّرت بعض مصانعها من مصانع صغيرة قليلة الإنتاج إلى مصانع كبيرة، مثل مصنع "مالتي فورمز" للزجاج والألمنيوم الذي بات يعتبر من أكبر مصانع المنطقة.

أما مقوّمات نجاح الشركة فيلخصّها **الرقباني** بـ "جودة الإنتاج والالتزام بالوقت والأسعار المنافسة في السوق وخدمة ما بعد البيع".

التوسّع

بدأت الشركة أولى عمليات التوسّع، من خلال افتتاح فرع لمصنع "مالتي فورمز" في الأردن؛ كذلك ستتوسّع بمجموعة AIG من خلال شركة "حسيب رسول"، التي تعمل في مجال المفروشات والديكور الداخلي، إلى الأردن أيضاً.

كذلك، تتطلّع الشركة إلى أسواق شمال أفريقيا، إضافة إلى الهند وباكستان والدول المجاورة كالسعودية ومصر والأردن، أيّ الأسواق التي دخلت الطفرة الاقتصادية.

ويوضح **الرقباني** "أنّ سياسة "إعمار للصناعة والاستثمار" التوسّعية تتبع سياسة الشركة الأم "إعمار"، التي تختار أسواقها بناءً على دراسات معمّقة للفرص التي توفّرها هذه السوق أو تلك".

وإلى جانب التوسّع نحو أسواق جديدة، تتطلّع الشركة إلى التوسّع قطاعياً. وبحسب **الرقباني** تتوجّه الشركة إلى التوسّع في قطاع الأدوية خصوصاً في الجزائر والهند، وهي "تقوم حالياً بدراسة بعض العروض للدخول في شراكات في هذه الأسواق".

وحول إمكانية التوسّع نحو الأسواق الأوروبية، يقول **الرقباني** أنّ الشركة "بدأت تصدّر إلى أوروبا بدءاً من المملكة المتحدة، حيث تستخدم منتجات الزجاج والألمنيوم التي تصنّع في دبي في بناء أطول برج في بريطانيا"؛ وهي تصدّر أيضاً إلى تركيا وباكستان.

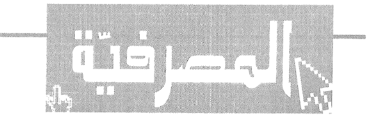
ويبلغ حجم الإنتاج السنوي للشركة نحو مليار ونصف المليار درهم (408 ملايين دولار) يصدّر منها نحو 15 في المئة، أما حجم الاستثمارات فوصل في نهاية العام 2006، إلى 800 مليون درهم (217 مليون دولار).

ويرى **الرقباني** أنّ المدن الصناعية في الإمارات باتت "جاهزة لاستقطاب المستثمرين من الخارج لإقامة مصانعهم في الإمارات". كاشفاً أنّ لدى "إعمار الصناعية" حالياً ما لا يقلّ عن 7 طلبات من مصانع في الخارج أبدت رغبتها بافتتاح فروع لها في الإمارات.

وختاماً، يوضح **الرقباني** أنّه لا نيّة حالياً لدى الشركة للتحوّل إلى شركة مساهمة عامة. ■

الشركات التابعة

ينضوي تحت لواء "إعمار للصناعة والاستثمار" 9 شركات تابعة هي: "الإمارات لصناعة المجوهرات" (مشروع مشترك مع شركة "داماس")، "ملتي فورمز" (متخصّصة في تصنيع وتركيب واجهات الألمنيوم ومواد البناء)، "ماموت لأنظمة الأبنية" (صناعة المباني الحديدية مسبقة التجهيز والألواح المحقونة باليوريثان)، "ستاروود للصناعات" (تصنيع الأبواب وخزائن المطابخ وغرف النوم المصنوعة من الخشب والألمنيوم)، "شركة حسيب رسول" (المفروشات والديكور الداخلي)، "ادفانسد كومبوزيتس" (تصميم وتصنيع منتجات الألياف الزجاجية المقاومة للتآكل)، "أنظمة المعادن المتخصّصة" (صناعة الأثاث الخشبي والأعمال المعدنية والفولاذ الصلب)، "داينرجي تكنولوجيز" (تجميع وتوريد لوحات المفاتيح الكهربائية والمنتجات ذات الصلة)، مجموعة "ديبا" المتحدة (شركة قابضة تضمّ عدداً من الشركات المتخصصة في تصنيع الجدران والأسقف الجاهزة والأرضيات وتنجيد المفروشات وتنفيذ التصميمات الداخلية).



رأي

الأسهم العربية

إن استمرار هبوط أسعار الأسهم في معظم البورصات العربية يثير تساؤلات عديدة في الأوساط المالية والمصرفية العربية، خصوصاً أن الشركات العربية بشكل عام سجلت نتائج جيدة، كما أن تطلعات نموها للمستقبل تشير إلى إمكانية تحقيقها نمواً أكبر سواء في الحجم أو الربحية، في ظل عودة ارتفاع أسعار النفط التي تؤشر باستمرار انتعاش الاقتصادات العربية في الفترة المقبلة، وقد اتفق الخبراء على اعتبار قلة السيولة من أهم الأسباب التي ساهمت في انخفاض أسعار الأسهم، لا سيما في الأسواق التي كثرت فيها عمليات الرافعة، أي الشراء بالاستدانة والتي اضطر الكثير من المستثمرين إلى بيع جزء مهم من الأسهم التي اشتروها لتسديد الدين المتراكم عليهم لدى المصارف عند انخفاض قيمة هذه الأسهم.

غير أن الطلب الكثيف الملاحظ على إصدارات الصكوك الإسلامية لدى عدد من الشركات العربية والذي يصل أحياناً إلى أضعاف المبلغ المطلوب، يؤكد توافر السيولة في الأسواق المالية المحلية، رغم أن جزءاً مهماً من الطلب الإجمالي على الصكوك آت من خارج المنطقة. والواقع أن سوق الصكوك تتنامى بشكل مضاعف حيث ينتظر أن يبلغ مجموع الإصدارات هذا العام عشرات المليارات من الدولارات مقابل 10 مليارات دولار فقط العام 2005، مع تزايد عدد الإصدارات وارتفاع حجمها يوماً بعد يوم، حيث وصل آخر إصدار لشركة الكهرباء السعودية إلى الحد الأقصى المسموح به في السعودية والبالغ 5 مليارات ريال سعودي.

لكن عدم التوازن الظاهر في السيولة بين هاتين السوقين يمكن تفسيره في اختلاف طبيعة المستثمرين في كل منهما. فإن غالبية الطلب على الصكوك هو من مستثمرين مؤسساتيين، في حين أن جزءاً كبيراً من المستثمرين في أسواق الأسهم هم من الأفراد. والمؤسسات تستثمر عادة لفترات طويلة نسبياً خصوصاً في سوق الصكوك بالذات، التي ما زالت سوقها الثانوية محدودة، في حين كانت السمة الأساسية للمستثمرين الأفراد في الأسهم العربية في العامين الأخيرين السعي إلى تحقيق الأرباح السريعة. كذلك ورغم عودة زيادة عدد الإصدارات الأولية للأسهم فقد خفّ نسبياً الطلب عليها، حيث لم تعد أسعارها تتضاعف فور طرحها في السوق كما كان يحدث مراراً في السابق، ما انعكس بدوره سلباً على اتجاهات أسعار الأسهم بشكل عام وزاد من ركودها أيضاً.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ...

"كريدي سويس" في السعودية

ينتظر أن ينجز مصرف كريدي سويس المتطلبات القانونية لحيازة حصة الأغلبية في رأس مال "الشركة السعودية السويسرية للأوراق المالية"، المتخصصة في قطاع الصيرفة الاستثمارية والتي تمّ الإعلان عن إطلاق أعمالها الشركة رسمياً نهاية شهر مايو من العام الحالي بعد الترخيص لها من هيئة سوق المال السعودية، لتشكل مستقبلاً الذراع المالية والاستثمارية لـ"كريدي سويس" في السوق السعودية.

وفي وقت تجيز الرخصة الممنوحة حالياً للشركة توفير خدمة الوساطة فقط، فإن الشركة في صدد تعديل رخصتها لتشمل ممارسة كامل أعمال الأوراق المالية من تعامل وإدارة وحفظ وتوفير خدمات الترتيب والاستشارة. تجدر الاشارة إلى أن الحصة الحالية لمصرف "كريدي سويس" في رأس مال "الشركة السعودية السويسرية للأوراق المالية" هي بحدود 16 في المئة فقط.

شركة C.S.C للبطاقات المصرفية تدخل أربيل

تستعدّ شركة خدمات بطاقات الإئتمان (C.S.C)، التي تتخذ من بيروت مقراً رئيسياً لها، لبدء تشغيل أجهزة الصرف الآلي التابعة لمصارف لبنانية وعربية في مدينة أربيل العراقية.

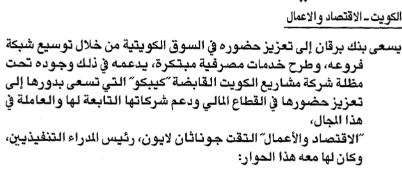
وعُلم أنّ دخول الشركة سيتزامن مع إطلاق وحدة مصرفية مستقلة تابعة ومملوكة من بنك بيبلوس اللبناني، وهو من البنوك الأعضاء في شبكة الشركة التي تتولى إدارة وإصدار بطاقات الإئتمان لصالحه في لبنان وخارجه.

المحتويات

رئيس المدراء التنفيذيين في بنك برقان:

تعزيز الحضور في السوق المحلية

الكويت ـ الاقتصاد والاعمال



يسعى بنك برقان إلى تعزيز حضوره في السوق الكويتية من خلال توسيع شبكة فروعه، وطرح خدمات مصرفية مبتكرة، يدعمه في ذلك وجوده تحت مظلة شركة مشاريع الكويت القابضة "كيبكو" التي تسعى بدورها إلى تعزيز حضورها في القطاع المالي ودعم شركاتها التابعة لها والعاملة في هذا المجال،

"الاقتصاد والأعمال" التقت جوناثان لايون، رئيس المدراء التنفيذيين، وكان لها معه هذا الحوار:



جوناثان لايون

■ **ما هي أبرز عناصر ستراتيجية العمل التي يعتمدها البنك؟**

□ نحن سعداء بالنموّ الكبير الذي حققناه والذي عكسته النتائج المالية خلال العام 2006 والتي كانت عكست حجم استثماراتنا في خدمة العملاء وأنظمة المعلومات، وعلى مستوى الموظفين. وهذا يؤكّد ستراتيجيتنا في وضع أنفسنا كشركاء مصرفيين بالاختيار مع عملائنا. وسنواصل العمل في البناء على رصيد إنجازاتنا المحقّقة خلال هذه السنة من خلال تأكيد تركيزنا على احتياجات العملاء وخدمتهم، واضعين كلّ إمكانياتنا في تعزيز الامتيازات والمحافظة على مستويات النموّ الكبيرة؛ ونمهّد من خلال ذلك لبناء قاعدة صلبة للمستقبل. كما تشمل مجالات تركيزنا الرئيسية على العملاء، بناء مركز تكنولوجي رائد وتأهيل وتنمية القدرات البشرية. وكجزء من ستراتيجية العمل نحن ندرك بأنّ أداء الاقتصاد هو الدافع الرئيسي للقطاع المالي، فكما تكمن مصلحتنا في الاستثمار الاقتصادي فإننا نعمل على بناء برنامج صلب ودائم مبني على أسس النموّ المقبل.

■ **ما أبرز المنتجات والخدمات المصرفية اللتين يوفرهما بنك برقان لعملائه؟**

□ ننسب نجاحنا إلى تعددية منتجاتنا وخدماتنا – من حسابات الودائع و القروض و الأعمال المصرفية الخاصة و الاستثمار المصرفي – إلى الفوائد التي تعود على عملائنا نتيجة هذه الخدمات وذلك عن طريق الابتكار، المرونة والجودة. ونحن نسعى دائماً للاستجابة لاحتياجات عملائنا وتطلعاتهم، وسوف نواصل القيام بذلك.

■ **يتنوّع النشاط المصرفي بين قطاع التجزئة، تمويل الشركات وإدارة الثروات. ما هي المزايا التي يتمتّع بها البنك في كلّ من هذه القطاعات؟**

□ في تقديمنا لمجموعة من خدمات التجزئة المصرفية والشركات المصرفية إلى الاستثمار والقطاع المصرفي الخاص، تتزايد قاعدة عملائنا في كلّ من هذه الأقسام، وخصوصاً في القطاع المصرفي الخاص، وفي ذلك تكمن القيمة التي تضفيها منتجاتنا على حياة العملاء. كما اعترف بتفوّقنا في استشارات إدارة الثروات من قبل "يوروموني" التي أعلنت مؤخراً عن أننا "أفضل بنك محلي بالخدمات المالية الخاصة" في الكويت، فنحن ملتزمون بالاستجابة إلى احتياجات العملاء. وفي ذلك، تمّ افتتاح أول فرع مالي متخصص في العديلية الذي بدوره يخصص للعملاء الاستشارات والحلول المالية، إضافة إلى فرعين آخرين للحلول في الفحيحيل والفروانية اللذين بدورهما يعملان على تقديم حلول مالية وخدمات ومنتجات متطوّرة ومختلفة للعملاء. وسوف نستمر بالعمل والبناء للمحافظة على قوّة تلك القطاعات.

■ **كيف يسعى البنك إلى التطوّر في مجال الأعمال المصرفية الإلكترونية؟**

□ لطالما عملنا دائماً على تبنّي الابتكارات والتطوّرات التكنولوجية لنقدّم لعملائنا الراحة والمرونة ليرافقونا مع هذه الخدمات المصرفية في أيّ زمان وأيّ مكان. نحن فخورون بالقول أنّ موقعنا الإلكتروني Beebnak.com تلقّى استجابة مشجّعة، والذي يسمح للعملاء القيام بمختلف أعمالهم المصرفية كالتحويل بين الحسابات، دفع الفواتير، تحويل الأموال المحلي والعالمي، دفعات البطاقات الائتمانية، وتقرير فقدان أو سرقة البطاقات وغيرها الكثير. وفي ذلك سوف نستمر بتحديث وتطوير إمكانيات خدماتنا على الموقع الإلكتروني بهدف المثابرة في التفوّق الذي يواكب احتياجات عملائنا المتطوّرة.

■ **ما هي أبرز الإنجازات التي حققها البنك خلال العام الماضي؟**

□ كان العام 2006 عام الإنجازات المهمة، ولم يقتصر التصديق على "معيار الجودة" كأفضل بنك في دول الخليج مع شهادة الآيزو 9001:2000 في مجمل الأعمال المصرفية فحسب، بل واستلمنا جائزة تقدير واعتراف بجودة خدماتنا من قِبَل JP Morgan Chase Quality وللسنة التاسعة على التوالي، وذلك لمحافظتنا على معايير عالية من الجودة، ومصداقيتنا في القيام بمعالجة معاملات النقد الأجنبي.

كما منحتنا مجلة يوروموني جائزة "أفضل بنك محلي للخدمات المالية الخاصة"

في الكويت لسنة 2007. وعكست هذه الجائزة المعايير العالية التي نعتمدها في قطاع خدمات إدارة الثروات. كما أنّ وكالة ستاندرد أند بورز (Standard &Poor's) عمدت إلى رفع تصنيف البنك من مستقرّ إلى إيجابي، مع التأكيد على ثبات أصولنا المالية التي منحت درجة (+BBB)على المدى الطويل و(A-2)على المدى القصير.

■ ما هي أبرز نقاط القوّة في البنك مقارنة مع سواه من البنوك؟ وما هي أبرز مزاياه التنافسية؟

□ جدّدنا تركيزنا على خدمات العملاء بافتتاح فرعين جديدين لتوفير الحلول المصرفية، وهو مفهوم جديد في الأعمال المصرفية لنقدّم لعملائنا خُبرات مصرفية خاصة. كما وأكدنا التزامنا تجاه المجتمع، وحققنا نسبة التوطين المستهدفة في الكويت بنسبة 50 في المئة، والتي بدورها تعكس التزامنا الإستثمار في الأساس بتنمية الكوادر البشرية.

■ كيف تقيّمون التحدّيات الناتجة عن دخول المصارف الأجنبية إلى السوق المحلية؟ وكيف تمّ التعاطي مع هذا الواقع؟

□ نحن نتنافس في البحث الدائم والعمل على تحسين وتطوير أنفسنا. وبقولي هذا، أنا أعتبر أنّ ما يفرّقنا هو سعينا الدائم إلى العمل كوحدة متكاملة ديناميكية تتطوّر لتلاقي احتياجات العملاء. إنّ عملاءنا هم قلب أعمالنا وهم القوّة الدافعة التي تحثنا أن نذهب إلى أبعد ما يمكن. وفي ذلك نسعى لبناء علاقات استشارية بين موظّفينا وعملائنا من خلال خدمات ومنتجات مصرفية متطوّرة. عندما يكون الهدف نُصب عينيك، من المستحيل أن تخطئ.... كما يكمن هدفنا في إضافة قيم فريدة إلى عملائنا.

■ اللافت في مسيرة البنك أنّ نشاطه اقتصر على السوق المحلية، في حين أنّ عدداً من المصارف الأخرى تلعب دوراً مهماً في الأسواق الخارجية. ما هي مبررات هذا التوجّه؟

□ نحن نؤمن بأنّ المنافسة تحثّ وتروّج النموّ وتقدّم أفضل الممارسات الإقليمية والعالمية إلى الأسواق المحلية. فقد شهد العقد الماضي تطوّراً كبيراً للمصارف العربية الأمر الذي أهّلها للتنافس مع نظرائها من الغرب، بينما هي في صدد تعزيز قوّتها لتثبيت موقعها إقليمياً وعالمياً، وتعمل على دمج تعاليمها من هذه الخُبرات لتتلاقى ونفس مستوى أمثالها في الغرب.

■ كيف تقيّمون التعليمات والإجراءات الرقابية التي تصدر عن البنك المركزي، لاسيما القرار (20–80)؟

□ تعكس خدماتنا ومنتجاتنا المبتكرة التي قدّمناها في السوق المحلية نظرنا الثاقب في مجال الأعمال، حيث أنّ ما يساهم في هذا النجاح هو استجابتنا لاحتياجات العملاء، وبالتالي سدّ الثغرات في سلسلة السنوات المالية.

لقد افتتحنا في ديسمبر 2006 فرعين للحلول في كلٍّ من الفروانية والفحيحيل، ثمّ تلاهما في مارس 2007 افتتاح "المركز المالي" في العديلية إذ إنّه الأول من نوعه بتقديمه للعملاء استشارات مالية متخصصة. نحن نفخر بتقديم مفهوم جديد للفروع وهذا يؤكّد التزامنا بتقدّمنا في تطوير وتحديث مجال الخدمات المصرفية؛ وسوف نواصل في المستقبل استجابتنا لاحتياجات عملائنا على الصعيد المحلي، الإقليمي والعالمي.

■ كيف تصنّفون أداء القطاع المصرفي المحلي، والخليجي؟

□ شهدت المؤسسات والأعمال المصرفية نموّاً ملموساً. ففي العقد الأخير ساهم الارتفاع بأسعار النفط في تقديم فرص للمصارف العربية أدّت إلى نموّها في المنطقة، كما نعتقد بأنّ في الاقتصاد الإقليمي إمكانية هائلة للنموّ. ففي تطوّر أساليب الحياة قدّمت التطلّعات والاحتياجات تحدّيات جديدة وفي ذلك سوف تستلم المصارف والمؤسسات المالية الدور الأكبر في تحقيق الأهداف العملية والاقتصادية للأفراد. كما وسوف يكون للتوزيع الجغرافي والمنتجات والخدمات المبتكرة دور كبير في هذا النموّ.

■ ما رأيكم في توجّه الحكومة لتحويل الكويت إلى مركز تجاري، وما هو الدور المتوقع للبنوك في هذا المجال؟

□ كانت مساهمة القطاعين المصرفي والمالي في التقدّم الاقتصادي للبلد كبيرة جداً في السنوات الماضية، ونحن نعترف بأنّ نجاحنا مرتبط بالنجاح الاقتصادي ولسنا نرى أنفسنا كمؤسسة مالية فحسب، بل كجزء لا يتجزأ من المجتمع، وجميعنا نسعى إلى تنمية المركز المالي. فالكويت لطالما كانت مصدراً لتمويل المشاريع الإقليمية؛ فالأمر لا يقتصر على أخذ الخطوات التشريعية المناسبة لتدرك أهمية صناعتها المالية بهدف تمكينها من التنافس مع نظرائها إقليمياً، كما سنواصل الإسهام في نموّ هذا القطاع وذلك بطرق عدّة منها: نشر الابتكار في المؤسسات المصرفية والمالية، إضافة إلى الحثّ على فرص للعمل ودعم المجتمع. ■

طارق عبد السلام رئيساً لبنك برقان


طارق عبد السلام

انتخبت الجمعية العمومية لبنك برقان طارق عبد السلام رئيساً لمجلس الإدارة، وماجد العجيل نائباً لرئيس مجلس الإدارة. وسبق لـ عبد السلام، الذي يتمتّع بخبرة طويلة في مجال العمل المصرفي والمالي أن كان نائباً لرئيس مجلس الإدارة.

ويأتي انتخاب عبد السلام ليتزامن مع الستراتيجية الجديدة التي أطلقها البنك على المدين القريب والمتوسط تحت عنوان: "مشروع المستقبل المشرق"، والتي تهدف إلى تطوير الأداء المالي للبنك، والذي يصنّف بين أكبر 4 مصارف في الكويت.

وكان البنك حقق أرباحاً صافية خلال العام الماضي، بزيادة نسبتها نحو 31 في المئة أيّ ما يعادل نحو 13,3 مليون دينار كويتي، في حين أنّ ربحية السهم ارتفعت إلى نحو 69,9 في المئة بزيادة نسبتها نحو 35 في المئة، كما ارتفعت الإيرادات التشغيلية وبلغت نحو 87,6 مليون دينار كويتي.

وفاز في انتخابات الجمعية العمومية لعضوية مجلس الإدارة كلٌّ من: الشيخ حمد صباح الأحمد الصباح، عبد السلام محمد البحر، سعدون عبد الله علي، عبد الكريم الكباريتي، أنطوني ستروفر وماجد عيسى العجيل؛ سعدون السميط (عضو احتياط أول) وانتصار السويدي (عضو احتياط ثان).

المصرف العالمي يبدأ نشاطه من البحرين


صالح العلي الراشد

المنامة–عاصم البعيني

باشر المصرف العالمي نشاطه من مملكة البحرين كأحد أبرز المؤسسات المصرفية الاستثمارية الإسلامية ليشمل نشاطه أسواق المنطقة وأوروبا التي من المتوقع أن يدخلها بقوة مستنداً في ذلك إلى ستراتيجية عمل واضحة المعالم انبثقت من رؤية مشتركة لمستثمرين من البحرين، السعودية، الكويت، قطر ودولة الإمارات العربية المتحدة. ويأتي إنطلاق المصرف العالمي في ظلّ الفورة الاقتصادية التي تشهدها المنطقة وارتفاع الطلب على الخدمات المالية الإسلامية والتي تقدر نسبة النمو فيها بنحو 15 في المئة، على أن يتركز نشاطه في الاستثمار في البنية التحتية، وفي الشركات الخاصة وإدارة الأصول، والخدمات الاستشارية وتمويل الشركات. ومع الترخيص للمصرف العالمي يصل عدد المؤسسات المالية والمصرفية المرخص لها في المملكة إلى 400 مؤسسة، ما يعكس الدور الذي تلعبه المنامة كعاصمة مالية في المنطقة.

"الاقتصاد والأعمال" التقت كلاً من رئيس مجلس إدارة البنك صالح العلي الراشد ونائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب عبد الرحمن محمد الجسمي في هذا الحوار.

يقول رئيس مجلس إدارة بنك المصرف العالمي **صالح العلي الراشد**: "يأتي إطلاق البنك الجديد في ظل النمو الذي تشهده الصناعة المصرفية الإسلامية وارتفاع الطلب على الخدمات التي تقدمها المصارف الاستثمارية. وقد شكّل هذا الواقع حافزاً لدى مستثمرين عدة من مختلف دول الخليج للتوجّه نحو تأسيس البنك، وتمّ الاتفاق على أن يبلغ رأس المال نحو 500 مليون دولار، فيما يبلغ رأس المال المدفوع نحو 250 مليوناً، على أن يتم استدعاء النسبة المتبقية مع نهاية العام الحالي في خطوة تهدف إلى تفادي وجود أموال فائضة وغير مستغلة". وبلغت نسبة مساهمة المستثمرين من مملكة البحرين نحو 40 في المئة من إجمالي رأس المال، فيما ساهم مستثمرون من الدول الأخرى بنسبة نحو 10 في المئة على التوالي، مشيراً إلى ان البنك يتطلع إلى التواجد في مقدم المصارف الاستثمارية الإسلامية في دول مجلس التعاون الخليجي من خلال طرح المنتجات المبتكرة، والاستفادة من فرص النمو في مجال الصناعة المصرفية الإسلامية والتي تقدر نسبتها بنحو 15 في المئة سنوياً.

ستراتيجية العمل

ويضيف **الراشد**: "أعدّت الإدارة العليا للبنك ستراتيجية عمل واضحة المعالم تهدف إلى التواجد في دول مجلس التعاون الخليجي وأوروبا وشمال أفريقيا من خلال الدخول في شراكات ستراتيجية وتطوير مشاريع البنية التحتية وذلك إلى جانب تقديم الخدمات المصرفية الاستثمارية كإدارة الأصول والخدمات الاستشارية والمالية للشركات، ويستند البنك في توجهاته إلى قاعدة مالية متينة وإلى أنظمة إدارية حديثة، مع الالتزام بالمعايير الدولية ومبادئ الحوكمة والإفصاح والشفافية. وترافقت هذه الخطوات مع الاستعانة بكوادر بشرية متخصصة تملك خبرة طويلة في مجال العمل المصرفي الإسلامي. وهذا الواقع ساعد البنك على وضع ستراتيجية واقعية تهدف إلى الاستثمار المدروس وتجنّب المخاطر وتقلبات الأسواق". ويخطط البنك للدخول في مشاريع البنية التحتية العقارية والمشاريع البتروكيميائية، ويلفت **الراشد** إلى أنّ البنك رصد العديد من الفرص الاستثمارية التي مازالت تخضع للدراسة من جانب الأقسام المتخصصة في البنك وهي تتوزّع بين السعودية والمغرب العربي، كما يدرس الدخول في شراكة ستراتيجية مع شركة سوليدير إنترناشيونال التي أعلن عن تأسيسها مؤخراً وتسعى إلى تطوير مشاريع عقارية في إمارة موناكو.

مجلس الإدارة

يضم مجلس إدارة المصرف المالي كلاً من: صالح الراشد (رئيساً)، عبد الرحمن الجسمي (نائباً للرئيس)، صلاح عاشير، رشاد جناحي (الرئيس التنفيذي) لـ"بيت أبو ظبي للاستثمار"، طلال المطوع (العضو المنتدب في شركة منافع للاستثمار الكويتية)، وأحمد الخان. وتتمتّع جميع هذه الشخصيات بخبرة طويلة في مجال العمل المصرفي المالي، كما أنها تضفي ثقة قوية لدى العملاء بقدرة البنك على فرض نفسه لاعباً رئيسياً على الساحة المصرفية والمالية في المنطقة.

قطاعات محددة

من جهته، يوضح نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب **عبد الرحمن الجسمي** أن البنك سيركّز على قطاعات محددة كالاستثمار في الشركات الخاصة، وفي التطوير العقاري والبنية التحتية، وإدارة الأصول والخدمات الاستشارية في ظل المؤشرات التي عكست نمواً ملحوظاً فيها. ويضيف: "بلغ حجم الاستثمار في صناديق الملكية الخاصة نحو 2,3 مليار دولار بين

العامين 2003 و2005، ما يؤكد على وجود العديد من الفرص المطروحة في الاستثمار في الشركات الخاصة كالشركات العائلية، وشركات القطاع الخاص التي تسعى إلى استقطاب استثمارات لتمويل عملياتها التوسّعية، في حين أنّ القطاع العقاري استقطب على مدى السنوات الماضية استثمارات ضخمة ويقدر حجم القطاع العقاري في دول مجلس التعاون الخليجي بما في ذلك المشاريع القائمة والمعلنة نحو 90 مليار دولار، وسيعمل البنك على دخول القطاع العقاري من خلال طرح أدوات تمويلية تستهدف المطوّرين. ويأتي التركيز على إدارة الأصول في ظل النمو الكبير الذي تشهده الأصول الخليجية وسيعتمد البنك في هذا المجال على صناديق استثمار قائمة طوّرتها مؤسسات استثمارية دولية معروفة ليطرحها في السوق باسمه في خطوة تهدف إلى استقطاب عملاء من منطقة الخليج وأسواق آسيا، مع التركيز على شريحة من أصحاب الثروات وشركات التكافل.

كما سيوفّر المصرف العالمي لعملائه الاستشارات وخدمات التمويل للشركات وأسواق المال على أن يشمل قطاع تمويل الشركات المشاريع ذات الحجم المتوسط وتمويل التكتلات والتحالفات. إلى ذلك سيركّز البنك على لعب دور استشاري في عمليات إصدار الديون الإسلامية والاستثمارات في أسهم الملكية، وتقديم الخدمات الاستشارية لعروض الاكتتابات العامة والأولية والإدراج في أسواق رأس المال. إلى ذلك سيعمل البنك على إنشاء قسم متخصص في مجال إدارة المحافظ الاستثمارية.



عبد الرحمن الجسمي

تركيز على الابتكار

من جهة أخرى، يرى **الجسمي** أنّ ارتفاع أسعار النفط العالمية في السنوات الماضية دفع دول مجلس التعاون الخليجي إلى البحث عن فرص استثمارية توظف فيها الفوائض المالية ما ساهم في تنفيذ مشاريع عملاقة في مجال البنية التحتية والتطوير، ما أدى إلى نمو اقتصادات هذه الدول وارتفاع معدلات الناتج القومي لديها. وفتح ارتفاع عدد المشاريع المطروحة وحجم الاستثمارات الموظفة فيها المجال أمام القطاع الخاص للعب دور محوري وخصوصاً القطاع المصرفي الذي شكّل مصدراً مهماً لتوفير التمويل. ونتيجة لذلك ازدادت الحاجة إلى وجود بنوك تركّز اهتمامها على مشاريع البنية التحتية المتنوّعة في القطاعات المهمة ولا سيّما في قطاعات الطاقة والاتصالات والإسكان والصناعة. وهذا الواقع يمثل فرصةً مهمة أمام البنوك للدخول في تحالفات مع الحكومات بهدف تمويل وتطوير مشاريعها الحيوية. وقد شكّل هذا الواقع محور رؤية المصرف العالمي الذي يهدف إلى تحقيق نمو مستمر على المدى الطويل مع تحقيق أرباح ثابتة وعوائد ممتازة على الاستثمار لصالح المساهمين.

ويضيف **الجسمي**: "إنّ البنك أخذ في الاعتبار هذا الواقع الذي تعيشه المنطقة، لذلك سنركّز على طرح منتجات مبتكرة تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية وتتناسب مع مختلف الأنشطة التجارية السائدة في دول المنطقة، علاوة على إيجاد الحلول المالية لمجموعة متنوّعة من المشاريع الحكومية، ومشاريع القطاع الخاص، والشركات العائلية والأفراد، وتوفير فرص مميّزة للمستثمرين الأفراد".

لماذا البحرين؟

وعن تقييمه للبيئة الاستثمارية في مملكة البحرين يقول **الجسمي**: "مع الترخيص للمصرف العالمي بلغ عدد المؤسسات المصرفية والمالية في المملكة 400 مؤسسة ومصرف، في حين بلغ عدد الصناديق الاستثمارية 105 صناديق منها نحو 84 صندوقاً تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. في حين أن حجم المشاريع الكبرى التي تمّ الإعلان عنها حتى يونيو 2007 على مستوى المنطقة تقدر بنحو 1,25 تريليون وتستأثر المصارف الإستثمارية في البحرين بنسبة كبيرة منها". ولعل هذا الواقع يؤكد أنّ البحرين استطاعت أن تشكل على مدى السنوات السابقة نموذجاً للعمل المصرفي على مستوى المنطقة من خلال توفير بيئة تشريعية وقانونية متطوّرة واكبت من خلالها التطوّرات المصرفية العالمية، ما جعلها مركزاً مالياً إقليمياً، وقد لعب مصرف البحرين المركزي دوراً حاسماً في هذا المجال، خصوصاً في ظل ستراتيجيته التي ترتكز على تشجيع المبادرات الاستثمارية ودخول الاستثمارات الأجنبية، مشيراً إلى أن المصرف المركزي في البحرين يعمل بصورة مستمرة على تطوير القطاع المالي كان آخرها قانون العهد المالية ووضع الإطار التنظيمي الجديد للصناديق الاستثمارية الذي يشمل صناديق التحوّط الى توسيع المجال أمام المصارف الاستثمارية لاتخاذ منهج اكثر شمولاً في ادارة الاستثمارات وتقديم الخدمات المختلفة للعملاء. ■

صالح العلي الراشد

يعدّ رئيس مجلس إدارة المصرف العالمي من أبرز المستثمرين الذين لعبوا دوراً مهماً في الاستثمار على مستوى منطقة الخليج وأوروبا. ويشغل الراشد حالياً العديد من المناصب في مجالس إدارات العديد من المؤسسات المالية والمصرفية في المنطقة، من بينها عضو مجلس إدارة واحدة من أبرز الشركات العائلية في المملكة العربية السعودية. ويشغل حالياً منصب رئيس مجلس إدارة شركة الاتحاد التجاري للتأمين (مسجلة في مملكة البحرين) والتي تعدّ من أبرز شركات التأمين في المنطقة، كما يشغل منصب رئيس مجلس إدارة الشركة العالمية للتجارة والصناعة في المملكة العربية السعودية والشركة السعودية للانشطة والشركة السعودية للخدمات اللوجيستية والدعم وشركة المنتجات الحيوانية وشركة أملاك للخدمات الفندقية.

أما على الصعيد المصرفي فيتمتّع الراشد بخبرة طويلة في هذا المجال، حيث انضم إلى مجلس إدارة مصرف الريان الذي يتخذ من قطر مقراً له، ويتولى منصب عضو مجلس إدارة "بيت أبو ظبي للاستثمار"، كما تولى سابقاً منصب نائب رئيس مجلس إدارة البنك التجاري المتحد السعودي وكذلك منصب نائب رئيس مجلس إدارة الشركة الأهلية للتأمين ونائب رئيس مجلس إدارة "كابيتال ترست" في لوكسمبورغ.

"الجبرا كابيتال" تحدّد أهدافها: إدارة الأصول

دبي – طارق زهنان

تتمحور خطط "الجبرا كابيتال" على مهمة وحيدة هي "إدارة الأصول". وهي تهدف، من خلال فريق الإدارة المتجانس المالك للشركة، إلى تولي مهام إدارة أصول لا يقل حجمها عن 4 مليارات دولار بحلول العام 2012، واستثمارها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ودول آسيا النامية. بهذه الكلمات، يعلن الرئيس التنفيذي ومؤسّس شركة "الجبرا كابيتال" زياد مكاوي، انطلاق أعمال الشركة من مقرّها في "مركز دبي المالي العالمي".


زياد مكاوي

يعتبر **زياد مكاوي** أنّ هذا الهدف، الذي وضعته "الجبرا كابيتال" لنفسها "لا ينبع من فراغ، بل يشكّل طموحاً منطقياً في ظل الإمكانات الاستثمارية الضخمة التي تتمتّع بها هذه المنطقة من العالم وقدرتها على اجتذاب رؤوس الأموال الإقليمية والعالمية". وتتوقع الشركة، وفق **مكاوي**، "أن تشهد سوق إدارة الأصول في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، والمقدرة قيمتها حالياً بنحو 70 مليار دولار، نمواً سنوياً لا يقل عن 23,5 في المئة، لتصل إلى ما يزيد على 200 مليار دولار خلال السنوات الخمس المقبلة". ويضيف **مكاوي**: "بما أنّ سوق إدارة الأصول في ارتفاع وكذلك تدفقات رؤوس الأموال بين الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ومناطق آسيا النامية، فمن المتوقع أن يزيد إجمالي الاستثمارات الخارجية بين دول آسيا ودول مجلس التعاون الخليجي من 15 مليار دولار حالياً إلى 300 مليار".

ويتابع **مكاوي**: "بناء عليه اختارت "الجبرا كابيتال" أسواق منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي تضم دول مجلس التعاون وأسواق الدول النامية في القارة الآسيوية، بقعة جغرافية لعملها لتستثمر فيه خبراتها في عمليات إدارة الأصول".

استهداف المؤسسات والأفراد

وعن قاعدة العملاء التي تستهدفها "الجبرا كابيتال"، يقول **مكاوي**: "الأولوية هي للمستثمرين المؤسساتيين الإقليميين كما العالميين، وستوظف الشركة قدرتها على جذب تدفقات رؤوس الأموال إلى الأسواق التي تستهدفها، هذا إضافة إلى خدمة فئات مختارة من المستثمرين الأفراد (مؤسسات ومكاتب عائلية) أصحاب الثروات".

وتنبع قدرة الشركة على جلب رؤوس أموال المؤسسات العالمية، خصوصاً تلك العاملة في القطاع المالي من مصارف وشركات، وفق **مكاوي**، من "تمتّع الشركة بالمقومات الإدارية والتقنية والمعايير الدولية من حوكمة وشفافية، لبناء علاقات استراتيجية مع كبرى المؤسسات العالمية، لا سيما أن تلك الأخيرة قد تفتحت شهيتها مؤخراً على الاستثمار في منطقة الشرق الأوسط، وتحديداً في دول مجلس التعاون الخليجي".

واذا كانت تلك هي الغاية التي من أجلها تمّ تأسيس شركة "الجبرا كابيتال" والأهداف التي تسعى الى تحقيقها، فإن الوسيلة تكمن في قدرة الشركة على توفير مختلف أصناف الحلول المالية المناسبة لإدارة الأصول، من صناديق ومحافظ استثمارية وأدوات مالية مدمجة ومهيكلة، تتطابق والمعايير العالمية من جهة، والقدرة على تحقيق عوائد مرتفعة من جهة أخرى. كذلك فإنّ فريق العمل في "الجبرا كابيتال" سيعمل على مدّ عملائه من المصارف والمؤسسات المالية بخدمة إدارة صناديقهم ومحافظهم الاستثمارية.

إدارة مختلف أنواع الأصول

ويقول **مكاوي**: "البداية ستكون مع طرح الشركة لصندوق للاستثمار في الأسهم في الدول العربية، تتوزّع استثماراته على أسواق متعددة وفي أسهم شركات مختلفة، وفق قناعة تكوّنت لدى إدارة "الجبرا"، بقدرة تلك الأسواق على النمو وفق قواعد سليمة وصحية، حيث أن التصحيح الذي أصاب أسواق الأسهم العربية عموماً والخليجية على وجه الخصوص، رفع من عوامل جاذبية الاستثمار في تلك الأسواق، وهو ما برز من خلال التحوّل الذي أصاب قاعدة المستثمرين، بعيد انحسار هيمنة الأفراد لصالح تزايد حجم قاعدة المستثمرين المؤسساتيين، واقبال صناديق الاستثمار الأجنبية العالمية على ولوج تلك الأسواق بشكل متنام".

ويضيف **مكاوي**: "كذلك ستمد الشركة عملاءها بصندوق للاستثمار في أدوات الدين، مواكبة منها للنمو المنتظر للطلب على الاستدانة المباشرة من أسواق المال لاسيما في ظل ما تشهده دول المنطقة من مشاريع تغطي مختلف القطاعات، وتتجاوز قدرة المصارف المحلية على تغطية كامل حاجاتها التمويلية. وإذا كانت تباشير تلك المرحلة بدأت بالبروز من خلال الإصدارات المتلاحقة للسندات المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الاسلامية، والمتمثلة بالصكوك، فإنّ تزايد تلك الإصدارات من شأنه أن يوفّر القاعدة لنشوء أسواق ثانوية للتداول بالسندات".

ويلفت **مكاوي** إلى أن فرص الاستثمار التي ستوفّرها "الجبرا" ستشمل الاستثمار في الملكية الخاصة، من خلال صندوق للاستثمار في الشركات المالية، وآخر للاستثمار في شركات الملكية الخاصة في الجزائر. وسيتم، وفق **مكاوي**، الكشف عن التفاصيل لاحقاً.

اسم على مُسمّى

لقد اختار **مكاوي** ورفاقه من مؤسّسي ومالكي الشركة، اسماً لها متعدد المعاني يجمع ما بين الصبغة العربية والصفة العلمية واللكنة الأجنبية. ومع انطلاق أعمالها يبقى ترقب كيف سيقوم الفريق العامل من إدارة وموظفين، بتحويل تلك المعاني الجامعة إلى واقع يمكن من خلاله تلمس دور الجسر الذي ستلعبه الشركة ما بين رؤوس الأموال الأجنبية وفرص الاستثمار العربية. ■

السعودية السويسرية للأوراق المالية:
خدمات وساطة بخبرات عالمية

الرياض- "الاقتصاد والأعمال"

بدأت الشركة السعودية السويسرية للأوراق المالية عملها مؤخراً في تقديم خدمات الوساطة المالية، وهي تتمتّع بميزة نسبية إذ إنّها أوّل شركة سعودية تحظى بشركاء غير محلّيين في هذا المجال. عن رؤية واستراتيجية الشركة، والقيمة المضافة التي من الممكن أن تضفيها على السوق السعودية، تحدّث لـ"الاقتصاد والأعمال" نائب رئيس مجلس الإدارة، د.صالح العمير.



د.صالح العمير

يلفت **د.العمير** إلى أنّ قائمة المساهمين في الشركة تضمّ "مستثمرين محليين وإقليميين ودوليين، وهم: شركة العليان المالية، شركة علي بن زيد القريشي وإخوانه، شركة عمران بن محمد العمران، الشيخ محمد العلي أبا الخيل ود.صالح بن عبد العزيز العمير، إلى جانب الشريك الإماراتي "أي بي كيو "ABQ" للاستثمار المحدودة، وعلى المستوى الدولي مجموعة "كريدي سويس" التي تعدُّ إحدى أكبر البنوك الاستثمارية في العالم". ويشير إلى أنّ "رأس مال الشركة يبلغ 100 مليون ريال سعودي، حصة الشركاء السعوديين فيه 71 في المئة".

باقة خدمات متنوّعة

ويرى نائب رئيس مجلس الإدارة أنّ نشاط "السعودية السويسرية" سيقتصر في البداية "على تقديم خدمات الوساطة المالية وخدمات تجارة الأسهم في السوق السعودية"، لافتاً إلى أنّها "ستسعى في المستقبل إلى تقديم خدمات مالية أخرى لتوفير باقة متنوّعة من الخدمات المميّزة، مثل خدمات الاستثمار المصرفي والمالي والحسابات الخاصة وإدارة الأصول والاستشارات والبحوث في الأسواق الإقليمية، إلى جانب إدارة الاكتتابات العامة وإجراء عمليات الدمج والاستحواذ والتمويل العقاري وإدارة المنشآت".

ويلفت **د.العمير** إلى أنّ الشركة "تخطط كمرحلة أولى لتوسيع خدماتها لتشمل جميع دول مجلس التعاون الخليجي، وبعدها إلى الدول الأخرى في المنطقة"، كاشفاً عن "توجّه الشركة لزيادة رأس مالها، بعد انقضاء عامين على تأسيسها".

وعن القيمة المضافة التي ستقدّمها الشركة السعودية السويسرية للأوراق المالية، يقول **د.العمير**: "تأتي في مقدّمها تكنولوجيا المعلومات الأحدث عالمياً، المحافظة الصارمة على معايير عالمية في جودة الخدمات". وانطلاقاً من كونها "شركة وساطة متخصصة تمزج بين الخبرة المحلية والمعارف العالمية"، تحرص الشركة "على بناء كادرها الفنّي في توظيف ذوي الخبرات الجيّدة والمعرفة المتميّزة محلّياً وإقليمياً ودولياً". وفي هذا الجانب، يكشف **د.العمير** عن "خطط تُعَدُّ حالياً لتعزيز كوادرنا في التدريب المتخصّص في مجال الاستثمار وإدارة الأعمال، حيث نستعين بكوادر "كريدي سويس" المتخصّصة ذات الكفاءة العالية".

الشراكة مع "كريدي سويس"

وحول أهمية اختيار الشريك الدولي "كريدي سويس"، يقول نائب رئيس مجلس الإدارة: "حرصنا منذ البداية أن تتوافر في الشركاء جميعهم عناصر يكمل بعضها البعض الآخر. ومشاركة "كريدي سويس"، صاحب الخبرات الدولية العريقة، يوفّر لشركتنا عمقاً استراتيجياً في غاية الأهمية". مضيفاً: "لدى "كريدي سويس" التزام كبير في منطقة الشرق الأوسط، وله تاريخ طويل فيها. فقد بنى على مدى عقود عدّة رصيداً هائلاً من الفهم والمعرفة المحلية، وكان من البنوك الرائدة في تأسيس الكثير من المؤسسات الاستثمارية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا".

ويتابع: "ستتيح لنا هذه الشراكة رصد نتائج أعمال مجموعة واسعة من الشركات في المنطقة لتقديم أفضل النصح والمشورة في الأبحاث المتعلقة بالأسواق، الأمر الذي سيؤدّي إلى المساهمة في توعية المستثمرين بالاتجاه إلى الاستثمار الأصح والأسلم"، معتبراً أنّ ذلك "سيساعد في استقرار السوق والحدّ من التقلّبات، حيث أنّ ظاهرة الهبوط والصعود تنشأ أحياناً، وإلى حدٍّ كبير، نتيجة ضعف وخطأ بعض التحليلات المالية أو عدم دقّتها، ما يقود إلى قرارات خاطئة".

السوق السعودية واعدة

وحول المنافسة التي بدأت تتّضح ملامحها بين شركات الوساطة المالية التي تخطّى عددها الـ 50، يعبّر **د.العمير** عن إيمانه بأنّ "المنافسة هي التي ستولّد الإبداع والتقدّم، وسيكون البقاء للأقوى الذي يعرف كيف يقدّم خدمات مميّزة إلى العملاء وإلى السوق"، معتبراً أنّ ذلك "سيؤدّي إلى الارتقاء بالخدمات وتعدد مساراتها، كما سوف يسهّل للعملاء اتّخاذ قراراتهم في اختيار الشركة الأنسب حسب ما يرونه".

ويختم نائب رئيس مجلس الإدارة بالتقليل من أهمية الانخفاضات المتعاقبة التي تشهدها السوق، واصفاً هذا الواقع بـ"الطبيعي، وهو يحدث في جميع الأسواق العالمية"، لافتاً إلى أنّ ذلك "لن يؤثر على قطاع الوساطة المالية"، ومعتبراً أنّ سوق المملكة "سوق واعدة"، مستبعداً "سيطرة المصارف السعودية على أعمال الوساطة". ■

الشركة السعودية للمعلومات الإئتمانية "سمة"
وسيط محايد لتطوير وحماية آليات الإقراض


نبيل المبارك

الرياض- "الاقتصاد والأعمال"

تعتبر الشركة السعودية للمعلومات الإئتمانية "سمة" أول شركة في المملكة تقوم بتزويد القطاع المصرفي بمختلف المعلومات الإئتمانية ذات الصلة بالعملاء. وتركّز الشركة جهودها حالياً على إعداد مشروع جديد تصل تكلفته إلى نحو 22,5 مليون ريال، يهدف إلى توفير تقارير ائتمانية عن الشركات.

يعرّف مدير عام الشركة **نبيل المبارك** "سمة" بأنها "مؤسسة وطنية مملوكة من قبل البنوك التجارية المحلّية بالتساوي، وتعمل تحت إشراف مباشر من قبل مؤسسة النقد العربي السعودي "ساما" بهدف توفير المعلومات الإئتمانية للأعضاء الذين بلغ عددهم حتى الآن 45 عضواً، وذلك في سبيل تطوير آليات الإقراض والتأكّد من سلامة الإجراءات المتّخذة في هذا الصدد".

ويوضّح **المبارك** "أنّ هناك أسباباً عدّة تجعل من "سمة" ضرورة ملحة يقتضيها الإعتماد المتزايد على التسهيلات الإئتمانية، وأبرز هذه الأسباب غياب الوسيط المحايد في ما يتعلّق بالتعاملات الإئتمانية، الأمر الذي يجعل من الصعب التفريق بين العميل الملتزم بسداد ما عليه من دين، والعميل غير الملتزم. ووجود جهة محايدة مثل "سمة" يعزّز من فرص التعاون المصرفي مع العميل، ويساعد البنوك على معرفة العملاء غير الملتزمين". ويلخص **المبارك** أهداف "سمة" بـ "مساعدة العملاء في الحصول على تنوّع لا محدود من الخدمات البنكية، من أبرزها التسهيلات الإئتمانية بأنواعها، وبتكاليف وضمانات أقل؛ مساعدة الدائنين على اتخاذ قراراتهم بشكل أسرع وأفضل؛ تقليل مخاطر عدم السداد؛ ومساعدة العملاء على الافادة من تاريخهم الإئتماني من خلال تحمّلهم لعمولات أقل وشروط أيسر".

إدارة المخاطر

وإلى ذلك، تساهم "سمة"، وفق **المبارك**، بشكل أساسي في "تطوير آليات إدارة المخاطر بالنسبة إلى المقرضين من الأعضاء المنضويين تحت لوائها". ويشير إلى "آليات صعبة تعتمدها الشركة لجهة انضمام الأعضاء إليها، منها أن تكون إدارة الشركة العضو ذات مهنية تتوافق مع المستوى المطلوب، وأن تمتلك بنية تحتية قادرة على حفظ حقوق الأشخاص عبر التعاطي السليم مع المعلومة، وأن يلتزم الأعضاء بوضع جميع المعلومات الإئتمانية الخاصة بالعملاء في قاعدة بيانات خاصة بـ "سمة"، وبشكل يومي وعبر آلية ربط متطوّرة كالإنترنت".

ويوضح **المبارك**: "استثمرنا ملايين الريالات بهدف حماية أمن المعلومات. وهدفنا الأول هو توفير قاعدة بيانات قوية تخدم القطاعات الاقتصادية في المملكة على المدى البعيد". ويقول أنّ دراسات للبنك الدولي أكّدت "أن وجود شركات مثل "سمة" يساهم بزيادة الناتج المحلّي ما بين 1 و3 في المئة".

ويكشف مدير عام "سمة" عن صعوبات تواجهها الشركة في التوسّع خارج القطاع المصرفي، والسبب "طريقة تعاطي القطاعات الأخرى مع المعلومة وآلية المحافظة عليها وحفظ حقوقها". لذا "تجدنا نبطىء في عمليات التوسّع، حرصاً على عدم المساس بالمعادلة الأساسية التي نعتمدها وهي عدم المساومة على دقّة المعلومة وتحديثها وحمايتها". موضحاً أنّ "سمة" لا تتدخل في مسألة منح التمويل أو رفضه، "فدورنا يقتصر على تزويد الأعضاء بالبيانات والمعلومات حول السجل الائتماني للعملاء، أمّا القرار فيعود إلى المموّل".

المبارك: 600 مليار ريال حجم القروض في المملكة، ونسبة التعثّر 3 في المئة فقط

تقارير ائتمانية للشركات

ويكشف **المبارك** عن "مشروع جديد تصل تكلفته إلى نحو 22,5 مليون ريال، مهمّته إيجاد تقارير ائتمانية للشركات كما هو الحال اليوم للأفراد". ويوضح: "يوجد في المملكة ما بين 700 و800 ألف منشأة أعمال، 85 إلى 90 في المئة منها منشآت صغيرة ومتوسطة تواجه صعوبات في الحصول على التمويل. والمصارف، على رغم السيولة التي تمتلكها، لم تستطع خدمة هذه المنشآت لأن الأخيرة غير قادرة على تأمين الضمانات التي تتطلبها الجهات المموّلة. من هنا نشأت فكرة المشروع الجديد لنكون حلقة الوصل بين الطرفين". وتوقّع أن يبدأ العمل بالمشروع مع نهاية هذا العام، وأن يتمكن، في غضون عام من توفير تقارير عن المؤسسات والشركات التجارية العاملة في المملكة من خلال قاعدة بيانات متكاملة وشاملة".

600 مليار ريال حجم القروض

عن حجم القروض وعددها، يقول **المبارك**: "مع نهاية العام 2006 تجاوز حجم القروض، من سندات حكومية وقروض للشركات وأخرى شخصية الـ 600 مليار ريال، بحسب تقرير "ساما". كانت حصّة القروض الشخصية نحو 173 ملياراً. أما عن نسبة التعثّر في سداد القروض، فيؤكد أنّها "لم تتخطّ 3 في المئة، أي ما يعادل نحو 5 مليارات ريال لنحو 182 ألف عميل، من أصل 2,3 مليون عميل، والسبب أنّ آليات الإقراض المعتمدة مضمونة إلى حدّ كبير".

ويختم المدير العام حديثه مشيراً إلى أن "سمة" "تنوي طرح خدمات جديدة في وقت لاحق، منها خدمات كشف عمليات الاحتيال، وقياس الجدارة الإئتمانية، وإدارة المخاطر". ■

أسواق المال الخليجية في النصف الأول

بقلم: محمد علي ياسين*

استطاعت أسواق الخليج أن تنهي تداولات النصف الأول من العام 2007 بمكاسب جيدة بعد الخسائر الكبيرة التي تعرضت لها في العام 2006، في ما عدا سوق الأسهم السعودية التي أنهتها بتراجع قارب 12,5 في المئة مقارنة ببداية العام. وتصدرت الأسواق المرتفعة سوق الكويت للأوراق المالية بأكثر من 21,3 في المئة مقارنة ببداية العام 2007، ومن ثم سوق مسقط المالية بـ12,7 في المئة، فيما أتت أسواق الإمارات المالية بالمركز الثالث، حيث ارتفع مؤشر هيئة الأوراق المالية والسلع بمعدل 12,2 في المئة، ومن ثم سوق البحرين للأوراق المالية بـ8,2 في المئة، وسوق الدوحة للأوراق المالية بـ3,2 في المئة.

إن العامل الرئيسي الذي ساهم في تعافي وارتفاع الأسواق المالية الخليجية بشكل عام، وأسواق المال الإماراتية بشكل خاص، سماحها بالاستثمار الأجنبي المباشر في الشركات المساهمة المدرجة فيها بنسب متفاوتة. فخلال تلك الفترة في أسواق المال الإماراتية مثلاً، ارتفعت حصة الاستثمار المؤسساتي، وخصوصاً الأجنبي، من حجم التداولات الإجمالية بشكل كبير، حيث مثلت تداولات الأجانب 28 — 35 في المئة من إجمالي تداولات السوق في النصف الأول من العام 2007 والبالغة 176,78 مليار درهم، أي أكثر من 100 مليار درهم بين عمليات بيع وشراء، وهو ما مثل في معظمه سيولة جديدة لم تكن موجودة خلال العام الماضي. وظهر جلياً الدور المهم للاستثمار الأجنبي في تعافي الأسواق المالية وارتفاع أحجام تداولاتها بقيام إدارات سوقي أبوظبي ودبي الماليتين بعمل رحلات تعريفية (Road Show) ناجحة للشركات الرئيسية المدرجة في أسواقهما والتي تسمح بالاستثمار الأجنبي المباشر إلى كل من لندن ونيويورك ودعوة البنوك الأجنبية الرائدة والمحافظ الاستثمارية التي تستثمر ضمن الأسواق الناشئة للتعرف على إيجابيات الاستثمار في دولة الإمارات.

وهذه الحقيقة ربما تفسّر تأخّر تعافي سوق الأسهم السعودية عن الأسواق الخليجية الأخرى، مع العلم بأن عملية التصحيح فيها تأخّرت عنهم حتى نهاية الربع الأول من العام 2006 تقريباً. فعلى الرغم من وجود بعض الاستثمار الأجنبي، بطريق غير مباشر، عن طريق المحافظ الاستثمارية المحلية للبنوك السعودية، إلا أنّ العديد من المؤسسات المالية والمحافظ المالية الأجنبية لن توجه أية سيولة كبيرة للاستثمار في تلك السوق ما لم تستطع أن تسجل أسهمها باسمها أو أسماء عملائها الذين تمثلهم، كما أن لديها العديد من المنتجات الاستثمارية المختلفة التي ستقوم بإنشائها وبيعها في الأسواق المحلية والعالمية، والتي ستجذب سيولة إضافية كبيرة، تعتمد على تملّكها المباشر في الأسهم المدرجة في السوق السعودية.



تظهر نتائج النصف الأول من العام التحسن الذي طرأ على أسواق الامارات نتيجة لتلك التطورات. فقد ارتفعت القيمة السوقية للشركات المدرجة بنسبة 16,1 في المئة، وحققت المؤشرات السعرية للأسواق مكاسب بأكثر من 18,6 في المئة خلال الربع الثاني من العام كونها أنهت الربع الأول بتراجع بأكثر من 6,3 في المئة، وصاحبها ارتفاع أحجام التداولات في السوقين إلى 121,88 مليار درهم خلال الربع الثاني مقارنة بـ 54,91 ملياراً فقط خلال الربع الأول.

أسواق الإمارات

وانتظر المستثمرون في أسواق الإمارات المالية نتائج الشركات المساهمة العامة للربع الثاني والنصف الأول من العام 2007، لمقارنتها بأدائها خلال الفترة نفسها من العام الماضي، والتأكد من أن الشركات مستمرة بتحقيق نسب نمو الربحية الجيدة التي أظهرتها خلال الربع الأول من العام 2007، والتي تستطيع أن تدعم الارتفاع السعري الملحوظ الذي حققته أسعار أسهم تلك الشركات خلال الربع الثاني من العام.

وبعد انتهاء ثلاثة أسابيع من شهر يوليو ومرور أكثر من نصف فترة الإفصاح المقررة من هيئة الأوراق المالية والسلع للشركات المساهمة العامة للإعلان عن نتائجها النصفية، أفصحت 27 شركة مساهمة عامة فقط من أصل 98 شركة عن نتائجها، حيث حققت تلك الشركات ارتفاع صافي أرباحها النصفية الإجمالية بأكثر من 20 في المئة لتصل إلى 13,5 مليار درهم تقريباً مقارنة بأرباح الفترة نفسها من العام 2006، مع الأخذ في الاعتبار أنّ إدراج شركات مساهمة جديدة خلال العام 2007 مثل سهم سوق دبي المالية ساهم برفع تلك الأرباح.

كما أنّ تأثير إعلانات تلك الشركات على الأسواق المالية تفاوت بين الإيجابي والسلبي. فمثلاً مع نهاية الأسبوع الأول من شهر يوليو، أعلنت مؤسسة الاتصالات الإماراتية عن ارتفاع أرباحها الصافية خلال النصف الأول لتتجاوز 3,7 مليارات درهم بارتفاع نسبته 32 في المئة تقريباً عن الفترة نفسها من العام الماضي متفوّقة على توقّعات المحللين بقليل، مما كان له أثر ايجابي على سعر السهم بشكل خاص والسوق بشكل عام. وأعلنت شركة إعمار العقارية نهاية الأسبوع الثاني من الشهر نفسه عن أرباحها النصفية والتي بلغت 3,3 مليارات درهم بارتفاع نسبته 6,8 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، وجدنا ردة فعل الأسواق سلبية للغاية على سعر سهم الشركة الذي هبط بأكثر من 7 في المئة خلال 3 أيام (من 12,1 درهماً إلى 11,15 درهماً) وعلى سوق دبي المالية بشكل عام، حيث هبط مؤشره العام بنسبة تجاوزت 4 في المئة خلال الفترة نفسها، والسبب هو أن أرباح الربع الثاني لشركة إعمار والبالغة 1,56 مليار درهم أتت أقل من توقعات معظم المحللين بنسبة 18 في المئة تقريباً، بغضّ النظر عن كون الشركة حققت ارتفاعاً في أرباحها النصفية. ■

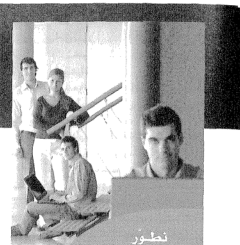
* العضو المنتدب في شعاع للأوراق المالية



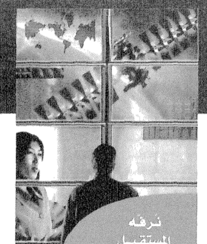
GITEX TECHNOLOGY WEEK

EMPOWERING. CONNECTING. ENTERTAINING.

٨ – ١٢ سبتمبر ٢٠٠٧
مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض
www.gitextechnologyweek.com









أكبر معرض تجاري دولي لتقنية المعلومات مخصص للمؤسسات الكبرى والشركات الصغيرة والمتوسطة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجنوب آسيا



أكبر معرض تجاري دولي في المنطقة للاتصالات المتنقلة والثابتة والاتصالات عبر بروتوكول الانترنت والاتصالات عبر الأقمار الصناعية



المعرض التجاري الدولي الأكبر لإلكترونيات المستهلكين، وأنظمة تقنية المعلومات، والمكونات، والأجهزة الطرفية في الشرق الأوسط والاكسسوارات في الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا

أسبوع جيتكس للتكنولوجيا – أضخم حدث لتقنية الاتصالات والمعلومات في المنطقة الذي يوفر فرص أعمال متخصصة تركز على القطاعات الأسرع نمواً في المنطقة ومن ضمنها، حلول تقنية الأعمال والاتصالات وإلكترونيات المستهلك.

تواصلوا وتعرفوا على ما يزيد عن ٣،٣٠٠ شركة متخصصة في مجال تقنية الاتصالات والمعلومات من أكثر من ٨٠ دولة.

جديد عام ٢٠٠٧!

مؤتمر أسبوع جيتكس للتكنولوجيا العالمي

تحاوروا مع نخبة من أشهر الخبراء المتخصصين في هذا القطاع، وتعرفوا عليهم عن كثب وتبادلوا معهم الأفكار والآراء حول آخر مستجدات وتوجهات تقنية الاتصالات والمعلومات من خلال حضور مؤتمر أسبوع جيتكس للتكنولوجيا العالمي. سيتم من خلال هذا المؤتمر التطرق إلى أهم الموضوعات الحيوية المرتبطة بهذه الصناعة، وسيشهد عقد ندوات وجلسات تعارف موسعة. إنه باختصار الملتقى الأهم من نوعه في المنطقة، فلا تدعوا فرصة حضوره تفوتكم.

سجّلوا الآن لتضمنوا فرصة حضور المعرض. تعرفوا على آخر المستجدات من خلال الإطلاع على نشرتنا الإخبارية الإلكترونية الرسمية حول عروض طرح المنتجات الحصرية الجديدة وغيرها من أخبار الشركات والأحداث والإعلانات المهمة.

دوّنوا هذا الحدث الهام في أجندة مواعيدكم!

بتنظيم



مؤتمر رسمي



البنك العربي


عبد الحميد شومان

تلقى البنك العربي رسالة ثقة إقليمية ودولية، تجلّت بنجاح تغطية قرض دولي لصالحه قيمته 500 مليون دولار لمدة 5 سنوات، شارك فيه تجمّع مصرفي عالمي، وبلغت التغطية 713 مليوناً، بزيادة 143 في المئة عن القيمة المطلوبة. وفي حفل أُقيم مؤخراً في لندن لتوقيع القرض، أكدت ثلاثة بنوك عالمية تولت إدارة الإصدار هي: "كليون"، و"أتش أس بي سي"، و"جي بي مورغان"، أن 29 مصرفاً عالمياً من أميركا وأوروبا وآسيا ودول الشرق الأوسط شاركت في القرض، الذي لقي إقبالاً كبيراً على المستويات الإقليمية والدولية، على الرغم من السعر المنافس والتفضيلي، البالغ ليبور و25 نقطة أساس (Libor + 0.25%)، ما اعتبر إشارة إلى ثقة قوية بالبنك العربي.

وقررت إدارة البنك العربي الإبقاء على سقف القرض البالغ 500 مليون دولار وعدم رفع قيمته على الرغم من التغطية الكبيرة والمشاركة الواسعة، وإذ يعرب رئيس مجلس إدارة البنك ومديره العام **عبد الحميد شومان** عن اعتزازه بالثقة العالية التي توليها المصارف العالمية والاقليمية بالبنك العربي، يؤكد حرص الإدارة العليا للبنك على تنويع مصادر الأموال والإدارة الفعالة للموجودات والمطلوبات، ومواصلة تطبيق ستراتيجية البنك في التوسّع وتعزيز تواجده الإقليمي والدولي، وتوزيع استثماراته قطاعياً وجغرافياً بما يحقق أفضل العوائد وفق مخاطر إئتمانية واستثمارية مدروسة.

ويعدّ هذا القرض الأول في السوق العربية من حيث تنافسية التسعير، الأمر الذي يؤكد الثقة الكبيرة التي تضعها كبريات البنوك العالمية والإقليمية في البنك العربي الذي يعتبر أكبر بنك يملكه القطاع الخاص في العالم العربي، وتمتد تجربته المصرفية لأكثر من 76 عاماً.

يُشار إلى أن النتائج المالية لمجموعة البنك العربي أظهرت في نهاية الربع الأول من العام الحالي ارتفاع صافي الأرباح قبل الضريبة إلى 230 مليون دولار، وبعد الضريبة إلى 181 مليوناً، بنسبة نمو قدرها 25 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي، كما بلغ مجموع الموجودات في نهاية مارس 2007 نحو 33,3 مليار دولار، وتجاوز مجموع حقوق المساهمين حاجز 6 مليارات دولار ليبلغ 6,2 مليارات.

وحصل البنك العربي على تصنيفات ائتمانية رفيعة المستوى، فحظيت ودائعه بالعملات الأجنبية طويلة الأجل على تصنيف "-A" من "ستاندرد أند بورز" و"A3" من "موديز" و"-A" من "فيتش".

بنك الخليج الدولي

لعب بنك الخليج الدولي دوراً رئيسياً في ترتيب تمويل لمشروعين حيويين في قطاع توليد الكهرباء والمياه في المملكة العربية السعودية، سواء بالمشاركة في التمويل أو التنسيق بين المصارف المشاركة أو القيام بدور الوكالة للتسهيلات الائتمانية الإسلامية. وتمّ مؤخراً التوقيع على اتفاقية تمويل بقيمة 235 مليون دولار لمشروع توسعة محطة الشعيبة لتحلية المياه. وسبق ذلك التوقيع على اتفاقية تسهيلات ائتمانية قيمتها 1,8 مليار دولار لمشروع "الشقيق للمياه والكهرباء".

بنك قطر الوطني


يوسف حسين كمال

أعلن رئيس مجلس إدارة بنك قطر الوطني (الوطني) الوزير **يوسف حسين كمال** أن البنك "تمكّن خلال النصف الأول من العام الحالي من زيادة صافي الأرباح بنسبة 9,1 في المئة لتبلغ 1,2 مليار ريال قطري، ما أدى إلى زيادة عائد السهم إلى 7,4 ريالات. وارتفع إجمالي الموجودات بنسبة 30 في المئة ليبلغ 75,7 مليار ريال، كما ارتفعت ودائع العملاء وحقوق أصحاب ودائع الاستثمار بنسبة 14,9 في المئة لتبلغ 53 ملياراً. وبلغ إجمالي حقوق المساهمين 9,1 مليارات، والقيمة السوقية الاسمية للأسهم 35,2 ملياراً.

كما حقق "الوطني الإسلامي"، أحد فروع بنك "قطر الوطني"، نتائج مالية متميّزة خلال النصف الأول من العام 2007، حيث بلغ إجمالي الأنشطة التمويلية 3,1 مليارات ريال قطري، بزيادة 114,6 في المئة، وارتفع صافي الأرباح بنسبة 155 في المئة ليبلغ 77,3 مليون ريال قطري.

ويقول الرئيس التنفيذي لـ"الوطني" **علي شريف العمادي**: "شهد النصف الأول من هذا العام إنجازات عديدة على مستوى منتجات البنك وخدماته ونشاطاته الداعمة للمجتمع القطري، إضافة إلى نجاحه بالتوسّع في مجال الأعمال محلياً ودولياً. وفي هذا الإطار، اختارت شركة قطر للاتصالات (كيوتل) "الوطني" مستشاراً مالياً لها لتقديم تسهيلات ائتمانية جديدة بقيمة 2 مليار دولار. كما قام "الوطني" بالتعاون مع "ستاندرد تشارترد بنك" بترتيب قرض للخطوط الجوية القطرية بمبلغ 200 مليون دولار.

ووقّع البنك اتفاقية مع شركة "دار للاستثمار والتطوير" لتمويل الشقق المتبقية في مشروع تابع لها في الدوحة بنسب تصل إلى 100 في المئة.

كما أطلق "الوطني" قرضاً للمتقدّمين بطلبات اكتتاب في أسهم بنك الخليج التجاري، تصل قيمته لغاية 65 في المئة من قيمة الاكتتاب. كذلك تمّ اختيار "الوطني" كمدير للإصدار والوسيط المعتمد لبيع وتسويق إصدار أسهم شركة "قطر وعمان للاستثمار". وقام "الوطني" بدور المرتّب الرئيسي المفوّض لتسهيلات مصرفية جماعية مدتها خمس سنوات لشركة "التسهيلات التجارية الكويتية" بالتعاون مع "المؤسسة العربية المصرفية".

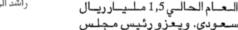
كذلك وقّع "الوطني الإسلامي"، اتفاقية تمويل إسلامي بمبلغ مليار ريال قطري مع شركة "بروة العقارية".

وفي الفترة ذاتها، وسّع "الوطني" شبكته بافتتاح مكتبين تمثيليين جديدين في كلّ من ليبيا وسنغافورة. كذلك، افتتح "الوطني الإسلامي" 8 فروع ومكاتب جديدة، ليرتفع العدد الإجمالي إلى 10.

وفي مايو 2007 رفعت مؤسسة "ستاندرد آند بورز" مستوى التصنيف الائتماني طويل الأجل لبنك قطر الوطني (الوطني) إلى (+A) من (A)، كما تمّ تأكيد التصنيف قصير الأجل عند (A1). وكانت مؤسسة "كابيتال انتليجنس" رفعت في أكتوبر 2006 التصنيف طويل الأجل إلى (+A) من (A)، ورفعت مؤسسة "موديز" التصنيف الائتماني طويل الأجل إلى (Aa3) من (A1)، والتقييم قصير الأجل إلى (P1) من (P2).

بنك الرياض


راشد الراشد



حقق بنك الرياض، في الربع الثاني من العام 2007، أرباحاً صافية بلغت848 مليون ريال، بزيادة 24 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. وبذلك بلغت الأرباح الصافية للنصف الأول من العام الحالي 1,5 مليار ريال سعودي. ويعزو رئيس مجلس إدارة البنك **راشد العبد العزيز الراشد** هذا الارتفاع إلى النموّ الذي شهده البنك في عملياته المصرفية الرئيسية.

وأكّد **الراشد** استمرار توجّه البنك في التركيز على الأنشطة المصرفية الرئيسية الخاصة بالتمويل، وإدارة ودائع العملاء، واستحداث منتجات جديدة تواكب تطلّعات واحتياجات العملاء، مستشهداً بمتانة المركز المالي للبنك حيث ارتفع إجمالي موجوداته إلى أكثر من 98 مليار ريال بزيادة 6,5 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2006، كما ارتفعت ودائع العملاء لتصل إلى 72 ملياراً بنموّ 5 في المئة عن العام السابق.

وأعلن **الراشد** أنّ البنك يعتزم توزيع أرباح نقدية عن النصف الأول من العام 2007 تبلغ مليار ريال سعودي، بواقع 1,60 ريال للسهم الواحد.



مجموعة بنك الامارات

أعلنت مجموعة بنك الإمارات عن مشاركتها في إدارة وترتيب وتمويل سلسلة من القروض المشتركة والتسهيلات الائتمانية.

ففي تمويل الشركات الناشطة في دولة الإمارات، وقّع بنك الإمارات مع شركة الثريا للاتصالات الفضائية (الثريا) اتفاقية تسهيلات قرض مشترك بمبلغ 125 مليون دولار لمدة 5 أعوام، شارك فيه 3 مصارف أخرى. وسيكون بنك الإمارات وكيلاً للتسهيلات التي ستحلّ محل قرض انتقالي مدته 6 أشهر، والذي تمّ تنظيمه في ديسمبر 2006. وقام قسم الأعمال المصرفية الاستثمارية في بنك الإمارات وشركة "الإمارات للخدمات المالية" التابعة للبنك، بالترتيب لتلك التسهيلات، وعملا مجتمعين كمنظّمين رئيسيين مفوّضين ومديري دفاتر.

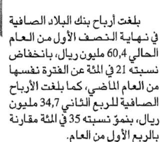
كذلك وقّع بنك الإمارات، بصفته المستشار المالي ومدير السجلات الوحيد والمنظّم الرئيسي المفوّض والمؤمّن المشارك، قرضاً مشتركاً مدته 3 سنوات وقيمته 2,75 مليار درهم، وشارك فيه 17 مصرفاً آخر. وسوف يستخدم القرض لتمويل تطوير جزء من مشروع "موتور سيتي" التابع لـ"الاتحاد العقارية".

كما قام بنك الإمارات بتقديم تسهيلات قرض لأجل بمبلغ 200 مليون درهم إلى شركة "فيرست دبي للتطوير العقاري" التابعة لمجموعة المزايا.

كذلك، قام بنك الإمارات بترتيب تسهيلات قرض مشترك بمبلغ 75 مليون دولار، اكتتب فيه 11 بنكاً محلياً وعالمياً، لصالح "أتوس إنترناشيونال المحدودة" (غراندويلد) – قسم بناء السفن وتصليحها– التابع لمجموعة "جيموس غروب إنك" والتي تملكها "أبراج كابيتال".

من جهة أخرى، أعلن بنك الإمارات عن مشاركته كلٌّ من بنك فورتيس وبنك المشرق، في تولي مهام المنظّم الرئيسي المفوّض والضامن تغطية الاكتتاب الكامل في قرض مشترك لصالح بنك "جيه.أس.سي.بي. بروموسفياز"، أحد بنوك القطاع الخاص الروسية. تبلغ قيمة القرض 125 مليون دولار، ومدة التسهيلات 364 يوماً وبهامش 0,70 في المئة فوق معدل الليبور. ويعتزم بنك "جيه.أس.سي.بي. بروموسفياز" استخدام الإيرادات لأغراض التمويل التجاري.

بنك البلاد



عزام أبا الخيل

بلغت أرباح بنك البلاد الصافية في نهاية النصف الأول من العام الحالي 60,4 مليون ريال، بانخفاض نسبته 21 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، كما بلغت الأرباح الصافية للربع الثاني 34,7 مليون ريال، بنموّ نسبته 35 في المئة مقارنة بالربع الأول من العام.

ويعزو الرئيس التنفيذي لبنك البلاد **عزام أبا الخيل** هذا الانخفاض في أرباح النصف الأول إلى انخفاض إيرادات عمليات الوساطة، وكذلك انخفاض رسوم الاشتراك في الصناديق الاستثمارية.

ويشير **أبا الخيل** إلى نموّ موجودات البنك بنسبة 88 في المئة مقارنةً بالنصف الأول من العام 2006، وإلى نموّ ودائع العملاء بنسبة تجاوزت 100 في المئة، ونموّ حقوق المساهمين بمعدل 1,4 في المئة؛ إضافة إلى مضي البنك في تطبيق ستراتيجيته الهادفة إلى تنويع مصادر الدخل والاستمرار في طرح منتجات وخدمات جديدة ساهمت في تلبية احتياجات عملائه، وتشغيل 14 فرعاً للبلاد خلال النصف الأول ليبلغ عدد الفروع 54 فرعاً، وتشغيل مركزين للحوالات "إنجاز" ليبلغ عدد هذه المراكز 82 في نهاية يونيو 2007.

كذلك شهد الربع الثاني من هذا العام، طرح بنك البلاد لخدمات الاستشارات المالية وإدارة عمليات الاكتتاب، حيث تولّى البنك مهام المستشار المالي ومدير الاكتتاب ومتعهّد التغطية في أسهم شركة جبل عمر للتطوير، وقد حَظي الاكتتاب بإقبال كبير وصلت معه نسبة التغطية إلى 309 في المئة.

بنك دبي الوطني

طرح بنك دبي الوطني قروض "تسهيل"، الخاصة بتمويل أعمال مواطني دولة الإمارات العربية المتحدة، الذين يمتلكون دخلاً من أنشطة الأعمال وراتباً. ويمكن للمواطنين بموجب هذا القرض الحصول على مبالغ تصل إلى مليون درهم لإعادة استثمارها في أعمالهم القائمة أو لتمويل أعمال جديدة؛ علماً أنّ فترة السداد تصل إلى 10 سنوات.

ويقول رئيس عمليات الأفراد في مجموعة بنك دبي الوطني **شوفو سركار**: "إنّ المنتج الجديد يشكّل إضافة طبيعية لباقتنا الخاصة بتمويل الأفراد، والتي تشمل: قرض السكن، قرض المكتب، قرض السيارة وبطاقات الائتمان".

مجموعة سامبا المالية


عيسى العيسى

أعلن العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لمجموعة سامبا المالية **عيسى العيسى** أن البنك حقق، خلال النصف الأول من العام الحالي، أرباحاً صافية بلغت 2,57 مليار ريال سعودي، بنمو 2,05 في المئة مقارنة مع صافي أرباح الربع الأول من العام نفسه، وبانخفاض نسبته 7,56 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. في حين ارتفعت موجودات "سامبا" إلى 129 مليار ريال، بنسبة نمو بلغت 14,69 في المئة.

وبيّن **العيسى** أنّ "سامبا" استطاع تحقيق نمو في عملياته البنكية الأساسية، حيث ارتفع صافي دخل العمولات الخاصة بنسبة 13,4 في المئة، كما ارتفع صافي أرباح تحويل العملات الأجنبية بنسبة 60 في المئة، وصافي الدخل من الاستثمارات المدرجة بنسبة 112 في المئة، ايضاً ارتفع صافي مكاسب الاستثمارات بنسبة 93 في المئة. وفي المقابل انخفض صافي الدخل للنصف الأول من العام الحالي بنسبة 9 في المئة نتيجة تراجع دخل أنشطة الوساطة المالية.

مصرف دبي

أعلن مصرف دبي عن نيله جائزة إحدى العلامات التجارية المميّزة للعام 2007. وهذه الجائزة هي الثالثة التي ينالها البنك، والأولى منذ تحوّله للعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية مع مطلع العام الحالي. ويقوم كتاب العلامات التجارية المميّزة بتصنيف وتقييم قائمة تضم أكثر من 3 آلاف علامة تجارية في دولة الامارات. وفي هذا الإطار، يقول عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمصرف دبي **عبد العزيز المهيري**: "إن الحصول على هذه الجائزة، وللعام الثالث على التوالي، يدلّ على النجاح الذي استطاع مصرف دبي تحقيقه بالمحافظة على تميّز علامته التجارية على الرغم من التعديل البسيط الذي أُجري عليه مع التحوّل إلى مصرف يعمل بالتوافق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية في بداية هذا العام".


من اليمين: عبد العزيز المهيري ومايك إنجليش.

ويضيف: "أسس مصرف دبي منذ نشأته في العام 2002 علامة تجارية ارتبطت بالخدمات التي يقدمها. فالعلامة التجارية المتميزة لمصرف دبي ساهمت بشكل كبير في زيادة قاعدة عملائه اعتماداً على الشهرة الواسعة التي حظيت بها العلامة في أوساط الجمهور. ولا تزال العلامة التجارية للمصرف حتى اليوم تحمل القيمة نفسها، إضافة إلى كونها تعكس عنصر التوافق مع أحكام الشريعة".

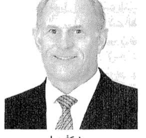
البنك السعودي للاستثمار

سعود الصالح

بلغت الأرباح الصافية للبنك السعودي للاستثمار للنصف الأول من العام 2007، 531,5 مليون ريال، بانخفاض نسبته 61,2 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. ويعود هذا التراجع إلى عدم وجود مكاسب من بيع الاستثمارات، التي كانت بلغت في النصف الأول من العام 2006 نحو 667,2 مليون ريال، في حين اقتصرت هذا العام على 4,7 ملايين فقط، إضافةً إلى تراجع دخل العمولات من التداول في الأسهم المحلية والدولية بنسبة فاقت الـ 50 في المئة. إلاّ أنّه يلاحظ ارتفاع بنسبة 12,8 في المئة في صافي دخل العمولات مقارنة بالنصف الأول من العام 2006 نتيجة قيام البنك بإعادة هيكلة مركزه المالي وزيادة نشاطه المصرفي التقليدي. وقد بلغ ربح السهم الواحد 1,36 ريال، مقابل 3,53 ريالات للفترة نفسها من العام الماضي، وبلغ العائد على حقوق المساهمين 17,22 في المئة والعائد على متوسط الموجودات 2,64 في المئة.

يلفت مدير عام البنك **سعود الصالح** إلى تركيز البنك على الأنشطة الرئيسية وإلى الإدارة الفعّالة للأصول والمطلوبات، مستشهداً بالنموّ الكبير في محفظة الاستثمارات، حيث بلغت 15,167 مليون ريال، مقابل 9,941 ملايين في الفترة نفسها من العام الماضي، وكذلك بمحافظة البنك على رصيده في محفظة القروض والسلف على الرغم من المنافسة المحلية والخارجية في سوق الإقراض، ومشيراً إلى ارتفاع رصيد ودائع العملاء ليصل إلى 27,7 مليار ريال.

"ساب"


جون كفرديل

أعلن "ساب" أنّ أرباحه الصافية للنصف الأول من العام الحالي بلغت 1,25 مليار ريال سعودي، ويمثّل ذلك انخفاضاً بنسبة 30,8 في المئة مقارنة بصافي الأرباح المحققة للفترة نفسها من العام 2006. وبلغ إجمالي الأصول 85,1 مليار ريال سعودي، أي ما يمثّل ارتفاعاً بنسبة 16,9 في المئة مقارنة بما كانت عليه في النصف الأول من العام 2006. وقرّر مجلس إدارة البنك توزيع أرباح نصف سنوية بواقع 1,535 ريال للسهم.

ويقول العضو المنتدب للبنك **جون كفرديل**: "إنني مسرور للغاية للتقدّم الذي حقّقه البنك في النصف الأول من العام 2007 على صعيد الخدمات المصرفية الأساسية. إذ حقق البنك ارتفاعاً في القروض والسلف بلغ 24,3 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2006، كما حقق نموّاً في ودائع العملاء بنسبة 18,3 في المئة". ويعزو تراجع الأرباح إلى تراجع الرسوم من أعمال الوساطة وصناديق الاستثمار، إلاّ أنّه يشير إلى أنّ الدخل من الخدمات المصرفية الأساسية ومن الخدمات غير المالية سجل ارتفاعاً بنسبة 9,2 في المئة مقارنة بالنصف الأول من العام 2006.

"آركابيتا"

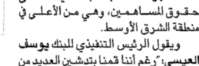

عاطف عبدالملك

وقّع بنك آركابيتا اتفاقية نهائية لبيع شركة روكسار أيه أس (Roxar AS) بقيمة 370 مليون دولار، إلى شركة (CorrOcean ASA)، وهي شركة مساهمة عامة مدرجة في السوق المالية ومقرّها النروج. وكان بنك آركابيتا ومستثمروه المشاركون قد تملّكوا شركة روكسار في فبراير 2006 في صفقة بلغت 216 مليون دولار.

وتتخصص شركة روكسار في تقديم الحلول التقنية التي تتيح لشركات الطاقة تحقيق الإنتاج المثالي من حقول البترول والغاز. وتعتبر "روكسار" أول صفقة لبنك آركابيتا في قطاع تملّك الشركات في المنطقة الاسكندينافية، وهي ثالث صفقة يتخارج منها "آركابيتا" من محفظة تملّك شركاته الأوروبية منذ بداية العام 2007، بعد قيامه في أبريل 2007 بإعادة هيكلة رأس مال فوجيكا (Vogica) الفرنسية، وإعادة هيكلة رأس مال شركة باروك (Paroc) الفنلندية في يونيو 2007.

ويعلن الرئيس التنفيذي لبنك آركابيتا **عاطف عبدالملك**: "إنّ التخارج من شركة روكسار بعد فترة احتفاظ بالاستثمار امتدت 15 شهراً تعتبر نتيجة ممتازة لمستثمرينا. وتمثل شركة روكسار أول تخارج تام من محفظة استثماراتنا الأوروبية". ويشير إلى أنّ بنك آركابيتا "تخارج حتى الآن من 13 صفقة استثمارية بلغت قيمتها الإجمالية أكثر من 3 مليارات دولار، محققاً عوائد مجزية للمستثمرين".

بنك أدكس


يوسف العيسى

يعتزم بنك أدكس مضاعفة مجموع حقوق المساهمين ليبلغ 100 مليون دولار، بعد مضي ثلاث سنوات على تأسيسه العام 2003. وكانت نتائج "أدكس" للعام 2006 أظهرت عائداً بنسبة 85 في المئة على حقوق المساهمين، وهي من الأعلى في منطقة الشرق الأوسط.

ويقول الرئيس التنفيذي للبنك **يوسف العيسى**: "رغم أننا قمنا بتدشين العديد من الصفقات الاستثمارية في مختلف القطاعات التجارية مثل قطاع العقارات والضيافة والتعليم والإعلام، إلاّ أننا نهدف إلى توظيف ما حققناه كقاعدة انطلاق نحو تقديم المزيد من الخدمات الاستثمارية وإيصالها إلى جميع الأسواق الرئيسية في المنطقة".

ويعلن **العيسى** أنّ البنك "يعمل حالياً على تأسيس شركة جديدة متخصصة في مجال توفير الخدمات الاستشارية المتعلقة بإدارة الثروات يكون مركزها في مدينة أبو ظبي، وتقوم بالتركيز على الشرائح الاقتصادية التي تتمتع بقدر من الثراء". كما يعلن أنّ البنك "بصدد تأسيس شركة أدكس للسندات المالية في المملكة العربية السعودية، التي ستكون بمثابة قاعدة انطلاق لنشاط البنك في السعودية، إضافة إلى شركة أدكس القابضة للتعليم التي يركّز البنك من خلالها على الاستثمار في قطاع التعليم في منطقة الشرق الأوسط".

بنك الكويت الوطني


إبراهيم دبدوب

اشترى بنك الكويت الوطني – البنك الأكبر في الكويت – 40 في المئة من البنك التركي (Turkish Bank) الذي يحتلّ المرتبة الـ 12 في أوروبا بحسب مجلّة "ذي بانكرز" ويملك 20 فرعاً في مختلف أنحاء تركيا.

من جهة أخرى، حقق بنك الكويت الوطني أرباحاً صافية بلغت 501 مليون دولار عن النصف الأول من العام 2007، مقابل 449 مليوناً عن الفترة نفسها من العام 2006. كما بلغ العائد على موجودات البنك 3,4 في المئة، والعائد على حقوق المساهمين 31,8 في المئة. وقد بلغ إجمالي موجودات البنك 31,6 مليار دولار، وحقوق مساهميه 3،3 مليارات في نهاية يونيو 2007.

ويقول الرئيس التنفيذي للبنك **إبراهيم دبدوب**: "لدى البنك أرباح غير محققة لم تدخل في حساب الأرباح والخسائر بلغت نحو 70 مليون دولار، نتيجة استثمارات ستراتيجية طويلة المدى، كما أن كافة مؤشرات البنك المالية شهدت نمواً بارزاً خلال النصف الأول من العام الحالي".

من ناحية أخرى، يشير **دبدوب** إلى رفع التصنيف الائتماني للبنك الوطني مؤخراً إلى (A+) من وكالة "ستاندرد أند بورز العالمية"، شدداً على نجاح خطة "الكويت الوطني" على التوسّع الإقليمي، حيث من المتوقع أن تشهد الفترة المقبلة نجاح عدد من عمليات التوسّع الإقليمي في الأسواق الإقليمية، إذ حصل البنك بداية العام على ترخيص كامل بالعمل في دولة الإمارات.

بنك الفجيرة الوطني

أعلن بنك الفجيرة الوطني أنّ أرباحه الصافية للنصف الأول من العام الحالي بلغت 152,6 مليون درهم، بزيادة 45 في المئة عن الفترة نفسها من العام السابق، فارتفعت قيمة العائد على السهم إلى 0,14 درهم. وخلال النصف الأول من العام الحالي زادت الموجودات والمطلوبات بنسبة 9,4 في المئة و10,8 في المئة على التوالي. وبلغ إجمالي حقوق المساهمين 1,6 مليار درهم، وزاد متوسط العائد على حقوق المساهمين إلى 20,3 في المئة، بينما استقرت نسبة متوسط العائد على الموجودات عند 3,4 في المئة، ونسبة كفاية رأس المال 16,68 في المئة، متجاوزة نسبة الحد الأدنى البالغة 10 في المئة المقررة من قبل البنك المركزي الاماراتي، في حين سجل مؤشر معدل التكلفة للدخل ارتفاعاً طفيفاً نسبته 31,3 في المئة.

وشهد الربع الثاني من هذا العام وضع أول جهاز صرّاف آلي خارج البنك والذي سيعقبه أجهزة أخرى خلال النصف الثاني من هذا العام.

ويعتبر مدير عام بنك الفجيرة الوطني **أسد أحمد** هذه النتائج "مشجعة للغاية وهي تدعم الاستمرار في ستراتيجية النمو والتنوع". يقول: "لذلك يستمر البنك في تقوية قاعدة أعماله الرئيسية مع التركيز على التوسّع في اختراق مجالات جديدة وخاصة مجالات الأعمال الصغيرة والمتوسطة وسوق التجزئة، حيث تشهد هذه المجالات إضافة إلى خدمات إدارة الثروات نمواً متزايداً يساهم في تحسين إجمالي الأرباح وحقوق المساهمين". ■

"بيت التمويل الخليجي" يبيع 30 في المئة من أسهم المصرف الخليجي التجاري


د.فؤاد العمر


إبراهيم حسين إبراهيم

أعلن "بيت التمويل الخليجي" عن بيع 30 في المئة من أسهم المصرف الخليجي التجاري، الذي يقع مقرّه في البحرين، إلى مجموعة من البنوك الإقليمية وعدد من المؤسسات الاستثمارية. ويأتي هذا الإعلان في أعقاب زيادة رأس مال المصرف إلى 100 مليون دينار بحريني، ما جعله واحداً من أكبر البنوك التجارية في مملكة البحرين من حيث رأس المال.

وفي مناسبة إتمام هذه الصفقة، يقول رئيس مجلس إدارة "بيت التمويل الخليجي" **د.فؤاد العمر**: "إنّ بيع كامل الحصّة المعروضة، وهي 30 في المئة من أسهم المصرف الخليجي التجاري، يعتبر خطوة مهمة في سياق ستراتيجياتنا الرامية إلى تحويل المصرف الخليجي التجاري إلى مؤسّسة مالية قويّة وقادرة على الاستفادة من حركة التنمية الاقتصادية المتسارعة التي تشهدها مملكة البحرين ودول المنطقة. ومع تحقيق نتائج ممتازة للربع الأول من هذا العام، كان التوقيت مناسباً لزيادة رأس مال المصرف بشكل كبير ووضع الأطر المناسبة لتوسّع والنموّ".

ويقول المدير العام للمصرف الخليجي التجاري **إبراهيم حسين إبراهيم**: "جاءت هذه المبادرة في الوقت المثالي، وسوف تساعدنا على المضي قدماً بشكل أسرع في تنفيذ خططنا للسنوات الخمس المقبلة. والتي تشمل الاستحواذ على حجم أكبر من الحصّة السوقية من خلال تقديم منتجات جذّابة وتنافسية تساهم في بناء ثروات عملائنا".

مصرف الإمارات الإسلامي العالمي

أطلق مصرف الإمارات الإسلامي العالمي، الذي افتتح مؤخراً في باكستان، مركزاً للمبيعات والخدمات في لاهور، ليكون أوّل مركز من نوعه في باكستان يعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

افتتح الرئيس السابق لمحكمة الاستئناف الشرعية العُليا ومستشار مصرف الإمارات الإسلامي العالمي القاضي **خليل رحمن خان**، ان المصرف يعتزم توسيع شبكة فروعه ليصل إلى كافة شرائح المجتمع التي تفضّل التعامل مع خدمات مصرفية غير ربوية.

وإلى ذلك، أبرم الرئيس التنفيذي للمصرف سيد طارق حسين مذكرة تفاهم مع "مركز أصدقاء مرضى الحروق"، يصبح بموجبها المركز المؤسسة الخيرية المعتمدة لدى مصرف الإمارات الإسلامي العالمي، يتلقى معونات منتظمة على شكل صناديق خيرية.

بنك البركة التركي للمشاركات


عدنان يوسف

أعلن بنك البركة التركي للمشاركات، إحدى الوحدات المصرفية التابعة لمجموعة البركة المصرفية، أنّ وكالة التصنيف الدولية "فيتش" رفعت التصنيفات الائتمانية للبنك من (B) إلى (-BB) بالنسبة للالتزامات بالعملة المحلية والأجنبية، ومن (-BBB) إلى (+A) بالنسبة للالتزامات الوطنية طويلة الأجل، ومن "5" إلى "3" بالنسبة لدرجة الدعم. وبالنسبة للنظرة المستقبلية لأداء البنك، اعتبرته الوكالة بأنّه "مستقرّ".

وقالت "فيتش" أنّ رفع التصنيف الائتماني للبنك يعكس قناعة الوكالة بقدرته الحصول عى الدعم المطلوب من شركته الأم وهي مجموعة البركة المصرفية، حيث تمتلك المجموعة حصّة 68 في المئة من رأس مال البنك. كما يعكس ذلك التصنيف تحسّن جودة موجودات البنك وربحيته خلال العام الماضي.

وأوضح رئيس مجلس إدارة بنك البركة التركي للمشاركات والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية **عدنان يوسف** أنّ "العام 2006 شهد قيام بنك البركة للمشاركات بافتتاح 20 فرعاً إضافياً ليرتفع عدد فروعه إلى 63، وقد انعكس كلّ ذلك إيجاباً على إجمالي الدخل من التمويل المشترك والاستثمارات الذي ارتفع بنسبة 21 في المئة.

ونتيجة لزيادة أعمال البنك، حقّق صافي الأرباح ارتفاعاً بنسبة 52,5 في المئة، مقارنة بالعام 2005، ليبلغ 50,72 مليون دولار. وتبعاً لذلك، تحسّن العائد على كلٍّ من متوسط حقوق المساهمين ومتوسط الموجودات ليصل إلى 34,07 في المئة و3,24 في المئة على التوالي".

بنك دبي الإسلامي

أطلق بنك دبي الإسلامي محفظة استثمارية جديدة تمتد لمدة 5 سنوات، وتتمتّع بميزة حماية رأس المال؛ وقد تمّ تطوير هذا المنتج من قِبل "غولدمان ساكس" و"دويتشه بنك".

يرتكز هذا المنتج على أداء محفظة متنوّعة من صناديق التحوّط بما يتوافق مع الشريعة الإسلامية، مع الحفاظ على معدّل تقلّب في الأسعار تحت مستوى 9 في المئة. ويرتبط المنتج الجديد بمؤشر "دويتشه بنك - غولدمان ساكس لإدارة الأصول" بحيث يعكس هذا المؤشر أداء محفظة متنوّعة من صناديق التحوّط التي تُدار من قِبل "غولدمان ساكس لإدارة الأصول".

ويقول مدير قسم إدارة الثروات في بنك دبي الإسلامي **سيد عادل رحمان**: "يدير هذه المحفظة أبرز مديري صناديق التحوّط من المؤسسات حول العالم. وهذا المنتج المرتبط بسلّة صناديق تحوّط هو الأول من نوعه في العالم، وهو يعكس حرص البنك على ابتكار وتطوير حلول استثمارية متوافقة مع الشريعة من جهة، وتلبّي احتياجات كافة شرائح المستثمرين من المؤسسات والأفراد في الأسواق المحلية والإقليمية والعالمية من جهة أخرى". ■

رئيس مجلس إدارة "أرابتك" القابضة رياض كمال:

حصتنا 7 في المئة من سوق المقاولات الإماراتية

دبي – الإقتصاد والأعمال

حققت نمواً بنسبة 1000 في المئة خلال 10 سنوات، بلغ حجم أعمالها 12 مليار درهم، وهي باتت المقاول الرئيسي لشركة "إعمار" الإماراتية، وأصبحت شركة مساهمة عامة.

تلك هي عناوين بارزة في رحلة شركة "أرابتك" القابضة التي تأسست في العام 1975 برأس مال مليوني درهم، ومن المشروع الأول الذي لم تتجاوز كلفته 30 مليون درهم في البداية، تنفذ "أرابتك" حالياً "برج دبي" الذي يعتبر أعلى الأبراج في العالم. هذه الرحلة بما تحقق فيها وما يتوقع أن يتحقق، يتحدث عنها رئيس مجلس إدارة الشركة رياض كمال الذي لا يزال شغوفاً بالعمل رغم كل هذه الإنجازات، وهنا الحوار:

■ **متى تأسست "أرابتك" وما هو أول مشروع نفّذته؟**

□ تأسست الشركة في العام 1975 في دبي، ثم توسعنا من خلال فرع في مدينة العين وآخر في أبو ظبي، كما كان لدينا مكتب في دبي وآخر في الشارقة. وأول مشروع نفّذناه كان عبارة عن مبنى مكاتب في منطقة الخور مؤلف من 17 طابقاً، وكان عامذاك المبنى الأعلى في دبي وأبو ظبي؛ ولم تتجاوز كلفة المشروع الـ 30 مليون درهم علماً أن رأس مال الشركة كان مليوني درهم.

■ **ما هي المراحل التي قطعتها الشركة؟**

□ في العام 1990، بدأنا نشهد تغيّراً في نوعية المشاريع التي نتولاها. على أثر انتهاء الاحتلال العراقي للكويت، شهد الخليج تغيّراً لافتاً، فارتفعت أسعار الأراضي والعقارات، وبدأت الاستثمارات تتزايد على صعيدي الحكومة والأفراد. وقد شكّلت حقبة التسعينات فترة نمو لنا وللشركة، وإن على شكل متواضع بعض الشيء، إلا أن المرحلة الانتقالية تجلت في أواخر التسعينات وتبلورت في بداية القرن الحالي، لا سيما إثر أحداث الحادي عشر من سبتمبر وعودة رؤوس الأموال إلى المنطقة والتركيز على الاستثمار فيها. وما ساعدنا على مواكبة هذا التطوّر أننا أرسينا دعائم وركائز ثابتة أوائل التسعينات خوّلتنا اللحاق بعجلة النمو.

■ **إلى أين وصلتم اليوم؟**

□ يتجاوز حجم الأعمال التي هي قيد التنفيذ حالياً الـ 12 مليار درهم، فيما يتخطى حجم الأعمال الموقعة التي لم يبدأ تنفيذها نحو 9 مليارات درهم. في العام 2005 بلغ حجم أعمالنا 1,7 مليار درهم، وفي العام 2006 وصلنا إلى 2,8 مليار درهم. أما في العام 2000 فلم يتجاوز 400 مليون درهم، ما يعني عملياً أنه في فترة السنوات العشر الماضية حققنا نمواً بنسبة 1000 في المئة.

■ **إذاً، باتت لكم حصة سوقية جيدة؟**

□ ليست لديّ إحصاءات دقيقة، وما أستطيع قوله أن قيمة المشاريع في سوق الإمارات تبلغ نحو 50 مليار درهم سنوياً و"أرابتك" تستحوذ على نحو 7 في المئة من حجم السوق أي ما يعادل 3,5 مليارات درهم.

التعاون مع "إعمار"

■ **من أبرز عناوين نجاح "أرابتك" أنها أصبحت المقاول الرئيسي لشركة "إعمار". كيف تمّ ذلك؟ وما هو أول مشروع نفذتموه؟ ومتى أصبحتم المقاول الرئيسي؟**

□ تتعامل "إعمار" مع عدد من الشركات كـ"Multiplex" وهي شركة أوسترالية، ومع DCE لأعمال الهندسة المدنية. أما نحن فبرزنا في تنفيذ الفلل، ومن خلال مشاركتنا في تنفيذ "برج دبي". تأسست "إعمار" في العام 1998 وأول مشروع نفّذناه لها كان في العام 2002 وهو عبارة عن فلل في منطقة السهول (الواقعة بالقرب من "تلال الإمارات"). أنجزنا المشروع في الوقت المحدد وعلى درجة عالية من الجودة، ثم نفّذنا مشروعين آخرين لفلل في "الينابيع" و"البحيرات". "إعمار" تعاملت مع الكثير من المقاولين، وبعد مرور 3 سنوات على تأسيسها، تبيّن لها أنّ من ينفّذ بمواصفات عالية ويسلّم في الوقت المحدد هي "أرابتك"، لدرجة أن المشتري بات يسأل ما إذا كان المشروع من تنفيذ "أرابتك" أم لا. أسمع هذا الكلام من زبائن "إعمار" في السوق، ويسرني ذلك. من أبرز أسباب تعامل "إعمار" معنا، إضافة إلى جودة عملنا، أن أسعارنا منافسة جداً ولم يقترب أحد من المعدل الذي نعتمده. ونذكر أننا نتشارك اليوم ومقاولين آخرين بتنفيذ "برج دبي" و"فندق برج البحيرة" في المنطقة الواقعة في محيط البرج.

■ **كان لتعاونكم مع "إعمار" دور في توسّعكم خارج الإمارات حيث أسستم في قطر شركة "أرابتك – قطر". وماذا عن آسيا التي يصفها البعض بـ"العملاق النائم"؟**

□ صحيح، الهند هي العملاق الذي بدأ

■■

"أرابتك" حققت نمواً 1000 في المئة في 10 سنوات

■■

يستيقظ، وهي تشهد نمواً وتوسعاً لافتين. وهذا يتطلب وجود عناصر قادرة على تقديم خدمات ومساكن ذات مستوى لم يتوافر فيها حتى الآن. كنت مؤخراً في بومباي، وهي مدينة تستحوذ على الكثير من الفرص وتختزن إمكانيات ضخمة. فمستوى البناء في بومباي، مثلاً، مترد جداً، والمدينة بحاجة إلى قدرات رفيعة ويد عاملة ماهرة وشركات على مستوى عال من الجودة والتطور. ودخول شركة "إعمار" إلى الهند لم يأت صدفة، إنما نتيجة دراسة عميقة. وقد دعتنا "إعمار" لمشاركتها في تنفيذ مشاريعها في الهند، ونحن نعمل للتوصل إلى اتفاق معها.

■ هذا يعني أن دخولكم الهند سيكون لتنفيذ مشاريع شركة إعمار؟

□ نعم، في البداية سنعمل مع "اعمار" كمقاولين وليس كشركاء في التطوير. أما في باكستان فالأمر مختلف، فقد حصلنا على التزامات وسنشرع قريباً بتنفيذها. فهناك حالياً مشروع في كراتشي هو عبارة عن برجين الأول سكني والآخر تجاري، إضافة إلى مركز تجاري. وهذا المشروع ننفّذه منفردين وليس مع "إعمار".

■ ما طبيعة مشاريعكم في قطر؟

□ وقّعنا في قطر عقداً لتنفيذ مشروع "مدينة الوعب" مع شركة تطوير خاصة هي "مجموعة ناصر بن خالد وأولاده القابضة".

■ ذكرتم أنكم تفكرون بخوض مجالات جديدة، ما هي؟

□ سنعمل في مجال البنى التحتية والهندسة المدنية كالجسور والتمديدات الصحية والكهربائية والمائية.

■ وماذا عن التوسّع الخارجي؟

□ ندرس حالياً مناقصة لتنفيذ مشروع "فلل" لـ"اعمار" في البحر الميت. كما نُفكّر في أسواق سورية حيث لشركتي ماجد الفطيم للمقاولات وإعمار مشاريع هناك. وفي ما خص لبنان نفذت في العام 2003 وبصفة شخصية وبمشاركة **عبدالله البيرودي**، مشروعاً سكنياً وتجارياً في برمانا هو "روز سنتر" وهو عبارة عن 4 عمارات سكنية بيعت بالكامل، كما نفذت مجمعاً تجارياً يضم صالات سينما.

■ أصبح مجال البناء والمقاولات في دبي وأبو ظبي مزدحماً، ورأينا مؤخراً خروج الكثير من الشركات الصغيرة، فهل ترون أن الدمج بين الشركات الكبرى أصبح ضرورياً؟

□ سبق وبحثنا إمكانية الدمج مع شركة DCC، التي يرأسها **عبدالله البيرودي**، ولم نتوصل إلى اتفاق. فالأمر لم يكن ضرورة حتمية بالنسبة لـ DCC، فالدمج كان سيتيح لهم أن يصبحوا شركة مساهمة عامة. وبالنسبة لنا، كان من شأنه أن يزيد من إيراداتنا من خلال ضم أرباحهم إلى أرباحنا. أما في ما يتعلق بالشركات الصغيرة ومدى استمرارها، أرى أن أمام الشركات الصغيرة ذات الإدارة الجيدة فرصة ذهبية للنمو. لأنه بات بإمكان الشركات الصغيرة ذات القدرات الإدارية الجيدة أن تنفذ مشاريع بحدود الـ 100 مليون درهم.

توسّع باتجاه قطر والأردن وباكستان والهند وندرس أسواق سورية ومصر

ارتفاع الأسعار

■ بما أنكم واكبتم تطور سوق الإمارات، ما مدى الزيادة التي طرأت على أسعار المواد الخام وأجور العمال ورواتب الموظفين على حد سواء؟

□ مع بداية القرن الحالي، بدأنا نلمس زيادة في أسعار المواد الخام عالمياً، والسبب يعود إلى الطفرة الحاصلة في قطاع البناء عالمياً، فهناك حركة لافتة في الصين، إضافة إلى السيولة المتوفّرة بفضل التوسع الحاصل عالمياً في مجالي الصناعة والتجارة. وكان لتوسع الصين والهند أثر كبير على قطع البناء، فمتطلباتهما كبيرة ولا تزال إمكانيات النمو فيهما ضخمة جداً.

أما في ما يتعلق بالرواتب، فقد ارتفعت خلال العامين الماضيين بنسبة تراوحت ما بين 50 و100 في المئة في بعض الحالات. وللمحافظة على جهازنا التنفيذي اضطررنا خلال العامين الماضيين إلى زيادة الرواتب بنسبة 100 في المئة، نظراً للمغريات الكثيرة في السوق. وأجور العمال مقبلة على زيادة لا سيما أن دولة الإمارات ستحدد حداً أدنى للأجر. عموماً كلفة البناء ارتفعت ما بين 30 و 50 في المئة خلال السنوات الخمس الماضية.

■ قمتم في العام 2005 بطرح "أرابتك" في سوق المال الإماراتية، ما تقييمكم لهذه الخطوة؟

□ أسسنا في العام 2004 شركة مساهمة عامة، هي شركة "أرابتك القابضة". وقد استحوذت في العام 2005 على كامل أسهم شركة أرابتك للمقاولات. وقد ساهم المؤسسون بحصة 45% فيما طرح 55% في سوق المال. عندما أسسنا الشركة القابضة كانت حصتنا 19%، بينما تبلغ اليوم 15 %.

■ يبلغ حجم "أرابتك" في سوق المال اليوم 764 مليون دولار، هل تعتقدون أنّ استحواذ الشركات "Acquisition" هو السبيل الوحيد للتوسّع لا سيما في ظل المكانة التي تتمتعون بها؟

□ الاستحواذ هو أحد السبل للتوسع، إضافة إلى إنشاء شركات تابعة. نفكر اليوم بشراء شركات قائمة أو حصص في شركات. يذكر أنه سبق واشترينا في العام الماضي شركتين، وأسسنا مع شركاء آخرين ثلاث شركات جديدة.

الطموح مستمر

■ هل ما وصلت إليه "أرابتك" اليوم تمّ وفق جدول أعمال وضعته الشركة منذ بداية انطلاقتها؟

□ لم يكن هناك جدول أعمال للوصول إلى هذه المرحلة. ولم يكن في تصورنا أن تكبر "أرابتك" إلى هذا الحدّ. وصولنا إلى هذا المستوى جاء نتيجة لرؤية الشيخ **محمد بن راشد** والشيخ **راشد بن سعيد** (رحمه الله). رؤيتهما كانت طموحة جداً. وهذه الرؤية، التي كنّا نعتقد أنها مجرد طموحات، تحققت وأضحت واقعاً ملموساً، ما شكّل مفاجأة للجميع. إنّ وصولنا إلى هذه المرحلة كان نتيجة طموحاتهما وليس طموحاتنا نحن.

■ إذاً نموّ دبي هو الذي أدى إلى نمو "أرابتك"؟

□ تماماً، دورنا أننا كنا دائماً ضمن هذه الخطة، نقبل التحدّي ونتولى مشاريع أكبر من حجمنا، ما جعلنا نتوسّع في خبرتنا وإمكانياتنا. نموّ دبي وأبو ظبي دفعنا إلى تطوير أنفسنا. ونموّ أبو ظبي كان مهماً جداً، إذ إنّ احتياجاتها مختلفة كونها تصب في مجال النفط والبترول؛ فيما دبي توسّعت في مجال السياحة والخدمات. وفي الحالتين، سواء في دبي أو أبو ظبي، ساهمنا في خطة التوسّع وقبلنا التحدّيات الكبيرة وتطوّرنا من خلال تلبية الاحتياجات المستجدة.

■ أين ترون "أرابتك" بعد 5 سنوات؟

□ أتوقع أن تستمر الطفرة في الإمارات وفي المنطقة ككل وأن يستمر النمو. نعمل ليتجاوز حجم أعمالنا السنوي، لجهة الإيرادات، 5 مليارات درهم. وسيكون نشاط الشركة على مستوى المنطقة وفي مجالات عدة. ونوعياً، نسعى إلى تقديم منتج رفيع المستوى، وخدمات جديدة تُضاف إلى أعمال البناء والبنى التحتية. وقمنا أخيراً بتأسيس شركة لتصنيع الخرسانة الجاهزة ولبيع وتأجير معدات البناء، كما اشترينا 55 في المئة من شركة للأعمال الكهربائية والميكانيكية، ونعمل على توسيع نشاطاتها خارج الإمارات■

بنك الاستثمار الدولي يطرح صندوقاً عقارياً للاستثمار في "دانة أبو ظبي"


سعيد عبد الجليل محمد الفهيم


عابد الزيرة

أعلن بنك الاستثمار الدولي، عن طرح صندوق عقارات بقيمة 65 مليون دولار يستثمر في تطوير أرض في مشروع "دانة أبوظبي".

يتملّك بنك الاستثمار الدولي 66,7 في المئة من المشروع الجديد، من خلال صندوق بنك الاستثمار الدولي "عقارات أبوظبي 1"، فيما تتملّك شركة "الأصدقاء المتحدة" حصة 33,3 في المئة. وسيقوم الصندوق بالخروج من الاستثمار في موعد أقصاه أربع سنوات ويستهدف تحقيق عائد داخلي سنوي قدره 24 في المئة.

ويوضح رئيس مجلس إدارة بنك الاستثمار الدولي **سعيد عبد الجليل محمد الفهيم**: "شهدت أسواق العقارات السكنية والمكاتب العقارية في أبو ظبي معدل نمو هائل، ومن المرتقب أن تشهد المزيد من النمو، نظراً للعديد من العوامل، في مقدمها نمو سكان أبو ظبي بمعدل 6,9 في المئة ما بين الأعوام 2006 و2010 ما يعزز الحاجة إلى إنشاء وحدات سكنية جديدة، كما زادت أسعار إيجارات الوحدات السكنية في المناطق الرئيسية بنحو 22 في المئة بين العامين 2005 و2006.

وتعليقاً على طرح الصندوق الجديد، يقول الرئيس التنفيذي لبنك الاستثمار الدولي **عابد الزيرة**: "نعتقد أن سوق أبوظبي العقارية توفّر إمكانيات تحقيق عائدات ممتازة لمستثمرينا.

"صروح": 6 شركات تتنافس لتنفيذ البنية التحتية لمشروع "سرايا" في أبوظبي


منير حيدر

أعلنت شركة "صروح" العقارية أنها اختارت 6 شركات لدعوتها لتقديم مناقصات تنفيذ أعمال البنية التحتية لمشروع "سرايا" الواقع على شارع كورنيش أبوظبي، والذي تبلغ تكلفته التقديرية 3,5 مليارات درهم (951 مليون دولار). والمقاولون الستة الذين تمت دعوتهم هم: مؤسسة الجابر للمقاولات العامة والنقل، شركة سيف بن درويش، شركة محمد عبد المحسن الخرافي وأولاده، شركة الجيمي وشركاه للمقاولات، مؤسسة كوبري للمشاريع الإنشائية، وشركة أوراسكوم للإنشاء والصناعة من الفجيرة.

ويتألف المشروع من 28 مبنىً وفندقاً مجهزاً بشقق مفروشة وبرجاً سكنياً وآخر تجارياً تتراوح ارتفاعاتها ما بين 10 و40 طابقاً، ويمتد المشروع على مساحة 125 ألف متر مربع تطل على واجهة مائية واسعة.

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة "صروح" **منير حيدر**: "يوفّر المشروع لسكانه التوازن الأمثل بين مزايا العيش في مركز المدينة وجمال الإطلالة المائية." "وبالإضافة إلى موقعه المركزي، يوفر "سرايا" مساحات مفتوحة، وأحواضاً مائية وملاعب ومناطق للنزهة، ومساحات للتمرينات الرياضية والتأمل، بالإضافة إلى شبكة كاملة من الممرات المعدة للمشي والجري".

ومن المقرر أن تبدأ الأعمال في مشروع "سرايا" بنهاية العام 2007، وسيتم بناء الأبراج السكنية والتجارية الـ28 على مرحلتين، تكتمل الأولى العام 2010، والثانية العام 2013.

اتفاقية شراكة بين "وستر" العقارية وبنك أبو ظبي الوطني

أعلن بنك أبو ظبي الوطني، عن توقيعه اتفاقية شراكة مع شركة "وستر" العقارية، يوفّر البنك بموجبها خدمة التمويل للراغبين في شراء الفلل والشقق في مشروعها في إمارة دبي، والذي يضم نوادٍ صحية، مدارس ومرافق خاصة لقاطني الفلل وأنشطة ومرافق ترفيهية مختلفة تتناسب مع كافة احتياجات العائلة.

ويقول مدير عام القطاع المصرفي الداخلي في بنك أبوظبي الوطني **سيف الشحي**: "عمل بنك أبو ظبي الوطني في مجال التمويل والرهن العقاري لمدة طويلة أظهر خلالها قدرته على تقديم حلول مبتكرة للتمويل العقاري، الأمر الذي ساهم في تطوير القطاع في دولة الإمارات العربية المتحدة".

ومن جهته، يقول الرئيس التنفيذي لمجموعة جوليان و"وستر العقارية" **باون جوليان**: "سيصل حجم التمويل الى 90 في المئة من قيمة الوحدات السكنية، وذلك وفقاً للإتفاقية الموقّعة بين الطرفين.


من اليسار: سيف الشحي وباون جوليان

"داماك": 3 مشاريع في مصر وواحد في دبي

تستعدّ شركة "داماك" للإعلان عن 3 مشاريع في مصر تشمل مشروع "خليج جامشا" على ساحل البحر الأحمر، ومشروع "بارك أفنيو" في مدينة 6 أكتوبر، ومشروع آخر في القاهرة الجديدة.

ويعتبر مشروع "خليج جامشا" أهم وأكبر مشروعات شركة "داماك" في مصر، وهو يمتدّ على مساحة 32 مليون متر مربع في منطقة البحر الأحمر. ومن المتوقع أن يبلغ إجمالي الاستثمارات فيه نحو 16 مليار دولار خلال السنوات العشر المقبلة. أما كلفة مشروع "بارك أفنيو" فيتوقّع أن تصل إلى 300 مليون دولار.

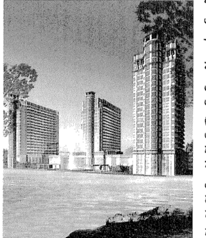
ويقول رئيس مجلس إدارة "داماك القابضة" **حسين سجواني**: "يشهد قطاع الاستثمار العقاري في مصر طفرة حقيقية، وهذه مجرد البداية حيث لدينا فرص واسعة للنمو ونتطلع نحو تقديم معايير فريدة في قطاع العقارات المصري".

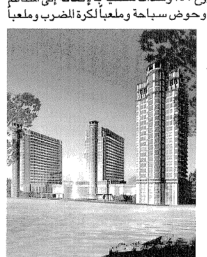
وفي دبي، أطلقت "داماك العقارية" مشروعها الجديد الذي يحمل إسم Water's Edge، الذي يقع في الخليج التجاري، ويتألف من 20 طابقاً تجارياً تتضّمن مساحات مكتبية مجهزّة تقنياً، بالإضافة إلى كافة المرافق والتسهيلات من متاجر التجزئة ومرافق الإستجمام وخدمة حفظ الأمن على مدار الساعة وكاميرات مراقبة.

وفي هذا الإطار، يقول **سجواني**: "يأتي إطلاق المشروع على خلفية النجاح المؤثر الذي اختبرناه من خلال مشاريع الشركة الثمانية في الخليج التجاري وهي: برج Haz Tower، The Corner، Executive Bay، وبرج Business Tower، وبرج XL Tower، وبرج Capital Tower و Business Central".

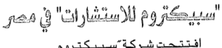
من جهة ثانية، أعلنت "داماك" أن أوّل مشاريعها التي أطلقتها في منطقة الإنتاج الإعلامي الدولية IMPZ الذي يحمل اسم "الهلال"، يرتفع وفق المخطط وقد وصل الآن إلى الطابق العاشر على أن يكتمل في شهر يونيو من العام 2008.

ويتضمن المشروع 704 وحدات سكنيّة بالإضافة إلى المطاعم ومواقف السيّارات وحوض سباحة وملعباً لكرة المضرب وملعباً للسكواش وصالة رياضية وخدمة أمن وصيانة على مدار الساعة.





وكانت منطقة الإنتاج الإعلامي الدولية قد أطلقت في شهر يوليو من العام 2003 وخصصت في البداية لتجارة الأنشطة الإعلامية في المنطقة، لكن المبادرات الجديدة خلقت بيئة صالحة للأعمال والتجارة ورعاية نمو الإنتاج الإعلامي.



"سبيكتروم للاستشارات" في مصر

افتتحت شركة "سبيكتروم للاستشارات" (Spectrum Consultant)، المتخصصة في مجال التطوير العقاري والإدارة واستشارات قطاع الضيافة، مكتباً جديداً في القاهرة. وتهدف الشركة من وراء هذه الخطوة إلى الاستفادة من الفرص المتاحة في سوق العقارات والضيافة المصرية. وبعد دبي والقاهرة، تعتزم الشركة ترسيخ مكانتها على المستوى الإقليمي من خلال افتتاح مكاتب أخرى في رأس الخيمة وباكستان. وسيتولى **مصطفى أبو الفتوح**، الرئيس السابق للبنك العقاري المصري، رئاسة مكتب الشركة في القاهرة.


وحيد عطا الله

ويوضح الرئيس التنفيذي لشركة "سبيكتروم للاستشارات" **وحيد عطا الله** أن "الشركة قامت بتطوير برنامج توسعة شامل بهدف ترسيخ مكانتها في المنطقة وجعلها أقرب إلى المشاريع التي نقدّم خدماتنا لها. وتعتبر مصر المكان المثالي لافتتاح مكتبنا الثاني في المنطقة كونها تمتلك إمكانيات كبيرة وتستقطب اهتمام العديد من المستثمرين الإماراتيين".

وتشهد مصر تطوّراً كبيراً في قطاعي العقار والضيافة، حيث ينمو القطاع العقاري فيها بنسبة تتراوح ما بين 20 و 30 في المئة سنوياً في بعض المناطق الرئيسية بفضل الاتجاهات الاقتصادية المشجّعة. وقد أسهمت جهود الحكومة المصرية الرامية إلى تخفيض الضرائب الجمركية وتشجيع نمو الأعمال التجارية في تعزيز مكانة الدولة كواحدة من أكثر الوجهات جذباً للمستثمرين الراغبين في العمل في أسواق المنطقة الناشئة.

استثمارات "ديراج أند إيست كوست" تتجاوز المليار درهم

أطلقت شركة "ديراج أند إيست كوست"، المشروع المشترك بين مجموعة "وادهاوان" الهندية ومجموعة "الساحل الشرقي" الإماراتية، مشروعها "باي ريزيدنس" الذي يقع على الخليج التجاري.


"باي ريزيدنس"

وبإطلاق المشروع الجديد تتجاوز استثمارات الشركة المليار درهم (272 مليون دولار)، إذ تضّم حقيبتها "بيزنيس تاورز" و"سانكتشوري" و"كوربوريت باي" على الخليج التجاري أيضاً.

وسيتضمن مشروع "باي ريزيدنس" 190 شقة من غرفة نوم واحدة، و5 وحدات للبيع بالتجزئة، بالإضافة إلى نادٍ صحي وجاكوزي وبركة سباحة وبوتيكات ومقاهٍ.



"انفستكورب" ينفذ مشروعاً عقارياً بـ 800 مليون دولار في "سياتل"

أطلقت مجموعة بنك "انفستكورب" للاستثمار العقاري مشروعاً عقارياً لبناء مجمع سكني وتجاري ومكتبي تبلغ مساحته 1,6 مليون قدم مربع في بلفيو خارج "سياتل" وذلك بالشراكة مع مجموعة "شنيتزر وست"، إحدى كبرى شركات التطوير العقاري في "سياتل"، وتفوق قيمة الصفقة 800 مليون دولار، وهي تنصّ على أن يقدم "انفستكورب" غالبية التمويل، على أن تتكفل "شنيتزر وست" بالباقي وتقوم بتنفيذ بناء المشروع.

يضم المشروع، الذي سميّ "برايفرن"، 750 ألف قدم مربع من المساحات المخصصة للمكاتب تتوزّع على برجين، وقد أبرمت شركة "مايكروسوفت" منذ الآن عقد ايجار طويل الأمد لإشغالهما. وسيتم أيضاً بناء برجين سكنيين من 29 طابقاً ويضمّان 456 شقة سكنية.



نمير قيردار

كذلك، سيضم المشروع 305 آلاف قدم مربع من المساحات التجارية، وقد بوشر بأعمال البناء منذ أكثر من سنة على أن يبدأ تسليم المباني بين منتصف 2008 وخريف 2009.

ويأتي هذا الإعلان قبيل انتهاء السنة المالية لـ "انفستكورب" في 30 يوليو 2007.

يذكر أنها السنة الأولى التي يدرج فيها "انفستكورب" في السوق المالية في المملكة المتحدة بعد إدراجه إيصالات الإيداع العامة للتداول في سوق لندن المالية في ديسمبر 2006.

"المزايا" تطلق أوّل مؤشر عقاري في المنطقة



من اليسار: د. أحمد السامرائي ورشيد النفيسي وخالد اسبيته، خلال قرع جرس تشغيل المؤشّر العقاري

بدأت شركة "المزايا القابضة" رسمياً تشغيل المؤشّر العقاري الذي أطلقته بالتعاون مع مجموعة صحارى، والذي يعتبر الأوّل من نوعه في المنطقة. وجاء إطلاق المؤشّر الذي بلغت كلفته 5 ملايين درهم (1,3 مليون دولار) بعد أن تمّ الإنتهاء من جمع البيانات العقارية اللازمة حول الدول الخليجية الست، وإنجاز كافة الاستعدادات الفنيّة المتعلقة بتركيب البيانات العقارية وفحص مخرجاتها وفق الأسس الإحصائية التي على أساسها ستصدر المؤشّرات العقارية.

وفي المناسبة، قال رئيس مجلس إدارة "المزايا" **رشيد النفيسي**: "من هذه اللحظة فإن دول الخليج عامة ستتحدث عن إنجاز "المزايا" الجديد في عالم العقارات والمعلومات، ونحن لن نرضى بأقّل من الريادة العقارية الإقليمية لقباً للشركة أينما حلّت".

بدوره، أوضح العضو المنتدب والمدير التنفيذي للشركة **خالد اسبيته** أن المؤشّر يرصد تطوّر قطاع العقار في منطقة الخليج العربي بشكل عام من خلال معرفة أسعار المبايعات والصفقات العقارية في كل دولة كمؤشّر سعري، بالإضافة إلى عمليات البيع والشراء التي تتم خلال الشهر كمؤشّر كمّي وحجمي. ويتناول المؤشّر قياس تطوّر جميع المؤشّرات العقارية في دول مجلس التعاون الخليجي بما فيها مؤشّر قطاع الأراضي المخصّص لغايات السكن ومؤشّر التداولات على قطاع الشقق السكنيّة والفلل ومؤشّر قطاع الأراضي المخصّصة للغايات التجارية والإستثمارية ومؤشّر مبيعات المكاتب الجاهزة.

وقد أطلق مؤشّر "المزايا العقاري" على الإنترنت من خلال موقع www.mazayaindex.com .

من جهة ثانية، أبرمت "المزايا القابضة" عقد مساهمة مع شركة "عمان للتعمير" للدخول في محفظة استثمار عقاري في سلطنة عُمان يبلغ رأس مالها 3,1 ملايين ريال عماني، حيث تبلغ حصة المزايا في المحفظة نسبة 40 في المئة، مقابل 12 في المئة لشركة "عمان للتعمير" و12 في المئة لشركة "مينا العقارية"، بينما طرحت النسبة الباقية للاكتتاب على مجموعة منتقاة من المستثمرين والشركات العقارية.

وقّع عقد المساهمة عن شركة "المزايا القابضة" رئيس مجلس الإدارة **رشيد النفيسي**، فيما وقعه عن شركة "عمان للتعمير" رئيس مجلس الادارة **مازن البريكان**، وذلك بحضور كل من رئيس مجلس إدارة شركة "مينا العقارية" **د. فؤاد العمر** وعدد من مدراء الأقسام في الشركات المعنيّة.

وعلى هامش توقيع العقد، قال **النفيسي**: "تعتبر السوق العمانية سوقاً مشجعة للدخول باستثمارات عقارية، وذلك في ضوء سياسة السلطنة نحو التنوّع الاقتصادي وعقب إصدار حزمة من القوانين التي تكفل حرية التملك والاستثمار". وأضاف أن هناك بعض المشاريع الضخمة التي هي في طور الإنشاء مثل مشروع "الويف" ومشاريع أخرى في منطقة صحار الصناعية، ولكن الفرص كثيرة للاستثمار لا سيما وأن أسعار الأراضي في عُمان لا تزال هي الأقل بين دول مجلس التعاون الخليجي الأخرى.

وعن دور المزايا في المحفظة عدا عن كونها شريكاً ستراتيجياً أوضح **النفيسي**: "إن المزايا ستقوم بدور مدير تطوير لكافة مشاريع المحفظة لقاء رسوم سنوية وذلك لما تتمتع به من خبرة واسعة في قطاع التطوير العقاري ولما لديها من جهاز فني مؤهل للقيام بمثل هذا النوع من المشاريع".

من جهته، قال **العمر**: "إن محفظة الاستثمار العقاري في سلطنة عمان ستعمل لمدة ثلاث سنوات للقيام بدور فعّال في تحقيق عوائد مجزية من خلال تطوير مشاريع عقارية في السلطنة". مشيراً إلى أنه لدى المحفظة حالياً أراضٍ في مناطق مختلفة تزمع المحفظة الإستثمار من خلالها .



نموّ مبيعات "مدار القابضة" 187 في المئة


سامح حسن

حقّقت شركة مدار القابضة، العضو في مجموعة الفوزان، نموّاً في مبيعاتها بنسبة 187 في المئة خلال النصف الأول من العام الحالي. ويشير الرئيس التنفيذي لـ"مدار القابضة" سامح حسن أنّ "تطوّر نموّ المبيعات والأرباح جاء متناغماً مع التوقّعات، ونتيجة لتحسين مبيعات جميع المنتجات الرئيسية من خلال تحسين خدمة التوصيل وخدمة الزبائن. وتمكّنا من توصيل 80 في المئة من الطلبات بغضون 24 ساعة. وقد حقّق موظّفونا هذه النتائج على الرغم من ازدياد حدّة المنافسة وعدم استقرار أسواق مواد البناء العالمية. ونتوقّع أيضاً تحقيق نموّ قوي ومستمرّ في النصف الثاني من السنة على الرغم من تباطؤ وتيرة النموّ في الأنشطة التجارية في فترة الصيف".

وكانت "مدار القابضة" افتتحت مؤخراً مصنعها الجديد في الإمارات، الذي يوفّر مجموعة متكاملة من الخدمات تشمل قطع وقصّ وثني قضبان الحديد وإنتاج الشبكات الحديدية. وقد تمّ بناء المصنع مع جميع مرافقه على مساحة 700 ألف قدم مربع.

"تبيان للتطوير العقاري" تبيع أرض "يوروبا غرينز"

الشيخ عادل الحصيني

أعلنت شركة "تبيان للتطوير العقاري"، عن بيع أرض مشروعها السكني (يوروبا غرينز) الواقع في منطقة الإنتاج الإعلامي الدولي إلى شركة تطوير رائدة في دبي. وتأتي هذه الخطوة بعد قيام "تبيان" بشراء أراض عدة في منطقة داون تاون جبل علي بهدف تطويرها.

ويضّم المشروع الذي تبلغ مساحته 2,6 مليون قدم مربّع 40 مبنى. وتتولى "تبيان" إلى جانب هذا المشروع، تطوير مشاريع سكنية وتجارية وفنادق ضخمة في المنطقة، كان أولها مشروع "كلاريتي تاور" في دبي مطلع العام الحالي.

ويقول رئيس مجلس إدارة الشركة الشيخ **عادل الحصيني**: "نعتزم المساهمة في مسيرة التوسّع العقاري الذي تشهده مدينة دبي، وذلك من خلال إنجاز المزيد من المشاريع الرائدة والمبتكرة وفق خطة ستراتيجية ورؤية تهدف إلى الارتقاء بمستوى التطوير العقاري في المنطقة".

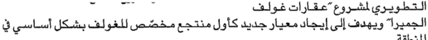
صافولا" تشتري 5 في المئة من أسهم "تعمير" الأردنية

اشترت مجموعة "صافولا" الاستثمارية السعودية 5 في المئة من أسهم شركة "تعمير" الأردنية القابضة البالغة 212 مليون سهم والتي تقدر قيمتها بنحو 100 مليون ريال.

ويقول العضو المنتدب لمجموعة "صافولا" **د. سامي باروم** "أنّ مجلس إدارة المجموعة وافق على توقيع مذكرة تفاهم مع شركة "تعمير" الأردنية تتيح للمجموعة شراء 5 في المئة من أسهم الشركة".

ويضيف أن هذا التوجه لمجموعة "صافولا" يأتي ضمن سياستها الستراتيجية الرامية إلى استكشاف الفرص الاستثمارية الواعدة وتملّك حصص في شراكات ستراتيجية بهدف إنشاء العديد من المشاريع التي تنسجم وغايات المجموعة.

"الشيخ القابضة" تُطلق "منتجع الشلالات" في دبي



أثناء إطلاق مشروع "منتجع الشلالات"

أطلقت شركة "الشيخ القابضة"، العاملة في مجال الاستثمار العقاري ومقرها دبي، أولى مشاريعها التطويرية في الإمارات هو "منتجع الشلالات".

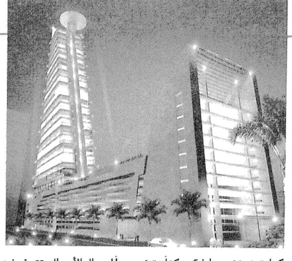
ويقع المشروع الذي تبلغ تكاليفه 200 مليون دولار، داخل نطاق المخطط التطويري لمشروع "عقارات غولف الجميرا" ويهدف إلى إيجاد معيار جديد كأول منتجع مخصّص للغولف بشكل أساسي في المنطقة.

ويقول رئيس مجلس إدارة شركة "الشيخ القابضة" **قيصر شيخ**: "نهدف إلى إعادة تحديد جوهر أسلوب الحياة من خلال الحرص على أسلوب تصميم رفيع المستوى على طراز عالمي واستحضار أشهر المواهب التصميمية في العالم الذين يفهمون هذه الرؤية ويعملون على تحقيقها".

ويضّم "منتجع الشلالات" مجمّع فيلات وملاعب الغولف و96 فيللا على أن يكتمل المشروع بحلول فبراير 2009.

وكانت "الشيخ القابضة" قد أعلنت مؤخراً أنها ستستثمر ما يصل إلى 1,2 مليار دولار في الاستثمار الأجنبي المباشر في سلسلة من المشاريع الرائدة الخاصة بالغولف والتجمّعات المطلة على واجهات مائية في الإمارات، وبالإضافة إلى "منتجع الشلالات"، ستقوم الشركة بتطوير مجموعة من التجمّعات الأخرى داخل "عقارات غولف الجميرا".

عقد بين "أديم الوطنية" و"الدار" لتطوير برج للمكاتب في جدّه



أبرمت شركة "أديم الوطنية" عقداً مع شركة "الدار" للتطوير العمراني، لتطوير مشروعها "ذا هيد كوارترز بزنس بارك"، الواقع على كورنيش مدينة جدّه، والمطل على شاطئ البحر الأحمر.

وقّع العقد، الذي تبلغ تكلفته نحو 800 مليون ريال سعودي، ومدته سنتان، العضو المنتدب لشركة "أديم الوطنية" **ماجد كريم**، والعضو المنتدب لشركة "الدار" **د. إبراهيم محمد ريّس**.

وسيكون برج "ذا هيد كوارترز بزنس بارك"، بتصميمه الهندسي الخلاّب وخدماته المميزة مشروعاً متخصصاً للمكاتب التجارية المعروضة للتملّك من قبل الشركات ورجال الأعمال الذين يطمحون إلى أعلى درجات التميّز والخصوصية. ويبلغ ارتفاع البرج 52 دوراً، بمساحة مكتبية تزيد على 68 ألف متر مربع، وسيكون بإمكان الملاّك اختيار المساحات التي تلائمهم.

ويقدم "ذا هيد كوارترز بزنس بارك"، ولأول مرة في المملكة، فللاً مكتبية موزّعة على أدوار مختلفة وبواقع دورين لكل مكتب مع حديقة خاصة مطلة على الكورنيش، ما يحقق أعلى درجات الفخامة والتميّز لملاّك هذه الفلل.

ويتميّز المشروع كذلك بكونه مجهزاً بتقنية المباني الذكية، والتي تعتمد على بنية تحتية توفّر أحدث التقنيات الإلكترونية لمكافحة الحرائق وتقنين استهلاك الكهرباء، إضافة الى دوائر المراقبة المغلقة للحفاظ على أمن وسلامة ساكني المشروع. وسيضم "ذا هيد كوارترز بزنس بارك" مركزاً متخصصاً لرجال الأعمال، تتوفر فيه غرف اجتماعات متكاملة ومجهزة بأحدث الوسائل للعروض والاتصالات.

كما يضم البرج مطاعم (5 نجوم) تقدم أشهى المأكولات العربية والعالمية، ونادٍ صحي مجهز بأحدث الأدوات الرياضية وكافة المرافق مثل المسبح والسونا والجاكوزي وغيرها، إضافة إلى مركز سبا (SPA) المتخصص في تقنيات وخدمات الراحة والاستجمام واستعادة النشاط.

ويحوي "ذا هيد كوارترز بزنس بارك" مواقف للسيارات تتسع لـ 2000 سيارة، بإشراف أمني متواصل على مدار الساعة بواسطة أحدث الأجهزة.

"السعودية للخرسانة" تنجز "أبراج الزعبي" في الخُبر

مبنى "أبراج الزعبي"

أعلنت الشركة "السعودية للخرسانة الجاهزة" عن انتهائها من صب الطابق الأخير من مبنى "أبراج الزعبي" في الخُبر، ليصل ارتفاعه إلى 136 متراً، وليصبح بذلك أعلى مبنى في المنطقة الشرقية من المملكة العربية السعودية.

يتألف البرج من 32 طابقاً، تولت الشركة "السعودية للخرسانة الجاهزة" مهمة توريد وضخّ الخرسانة إلى طوابقه كافة. وذكرت الشركة أن هذا البرج يصنّف ضمن فئة "الأبنية ذات الإرتفاعات الشاهقة"، وهي فئة لها متطلباتها وتحدّياتها الخاصة. وقد تعامل فريق العمل لدى الشركة مع كافة هذه التحدّيات وقدّم حلولاً شاملة، تشمل تصميم خلطات خرسانية خاصة ذات قوة عالية، وإستخدام تقنيات متطوّرة لضخّ الخرسانة إلى مثل هذه الإرتفاعات الشاهقة. وقام فريق العمل في الشركة إضافة إلى ذلك بإنشاء مِنوَر المصعد على طريقة القالب المنزلق التي تتطلب مستوىً عالٍ من الدقة في تصميم الخلطات وتوريدها إلى الموقع من دون إنقطاع وحسب جدول تسليم محدّد مسبقاً، وسيتم إفتتاح المبنى في مطلع العام المقبل.

يُذكر أن الشركة "السعودية للخرسانة الجاهزة" هي أكبر منتج ومورّد للخرسانة الجاهزة والمنتجات الخرسانية في المملكة العربية السعودية؛ تمّ إنشاؤها العام 1978 وهي مملوكة بالكامل لمجموعة شركات خالد علي التركي وأولاده (مجموعة التركي).

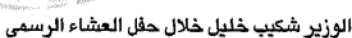
"تنميات" تعلن عن مشروع "المحمدية" في السعودية

أعلنت مجموعة "تنميات" الاستثمارية عن تطوير مشروع "المحمدية" في منطقة جازان – المملكة العربية السعودية.

ويقع المشروع شمال مدينة "جازان الاقتصادية" على بُعد 10 كيلومترات من مطار الملك عبد الله بن عبد العزيز الإقليمي، ويحتوي على منطقة سكنية تتكوّن من 2770 وحدة سكنية بمساحة 2,4 مليون متر مربع.

ويتميّز المشروع الجديد أيضاً بموقعه الستراتيجي وسط العديد من المرافق التجارية والترفيهية والتعليمية، حيث يبعد مسافة 200 متر عن مشروع "مدينة الحكير الترفيهية"، وتحده الجامعة شمالاً، بالإضافة إلى وجود المراكز التجارية والمصارف المتفرقة وكذلك المدارس ورياض الأطفال.




الوزير شكيب خليل خلال حفل العشاء الرسمي


الوزير سامي حداد (إلى اليسار) في حوار مع سفير البحرين في ألمانيا عادل ساتر

"الملتقى الاقتصادي العربي الألماني" تأكيدٌ على استمرار التعاون وتعميقه

برلين- حسين فواز

هل أصبح "الملتقى الاقتصادي العربي الألماني" على الطريق الصحيح؟ وهل يتحوّل إلى أداة للحوار وإيجاد الحلول المتكاملة للعلاقات العربية الألمانية. وماذا حقّق الملتقى بعد 10 دورات منذ انطلاقته الأولى، وهل أصبح الجانب العربي أكثر نضجاً في التخاطب مع الدول الغربية المتقدّمة خصوصاً ألمانيا؟

أسئلة كثيرة طرحها المراقبون في كواليس "بيت الاقتصاد الألماني" الذي استضاف الدورة العاشرة للملتقى الذي تنظّمه غرفة التجارة العربية الألمانية سنوياً، بالتعاون مع جهات محلية وعربية، لا سيّما "مجموعة الاقتصاد والأعمال". بالطبع لا توجد أجوبة محددة لكثير من التساؤلات، لكن الظاهرة المسجّلة في الملتقى أنّ الجانب العربي كان له خطاب موحّد مع الجانب الألماني حدّد من خلاله إطاراً للتعاون يقوم على تعزيز التبادل التجاري والاستثماري بين الجانبين وعدم طغيان مصالح جانب على مصالح الآخر، وإن كان الميزان التجاري يميل إلى كفّة الألمان.

المخلافي: أعلى نسبة حضور

انعقد الملتقى في برلين خلال شهر يوليو الماضي، بمشاركة كبيرة من الجانبين العربي والألماني أشار إليها الأمين العام للغرفة العربية الألمانية **عبد العزيز المخلافي** الذي اعتبر أنّ هذه الدورة سجّلت أعلى نسبة حضور من ألمانيا وأوروبا والعالم العربي منذ انطلاقة الملتقى، مؤكّداً أنّ العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية تتطوّر باستمرار وهناك طاقات كبرى لمزيد من النموّ والتطوّر.

ولم يقتصر التميّز على اللغة المشتركة أو الموحّدة للجانب العربي، فقد جرى للمرة الأولى في تاريخ الملتقى حوار مهم بين سيدات الأعمال من الجانبين، كما كان للجزائر حضور فاعل كشريك أساسي للملتقى هذه السنة، فترأس الوفد الجزائري وزير الطاقة **شكيب خليل** وتمثّل رجال الأعمال بوفد موسّع تقدّمه رئيس الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة **إبراهيم بن جابر** ومديرها العام **محمد شامي**. ولقي الوفد الجزائري الكثير من الحفاوة والاهتمام من المسؤولين وقادة الشركات الألمان.

حضر حفل الافتتاح عدد كبير من ممثلي الشركات الألمانية، واستمر حضور هؤلاء خلال الجلسات وورشات العمل خصوصاً المتعلّقة بالجزائر، لا سيّما بعد أن جرى الإعلان عن مشاريع في البُنى التحتية وفي المجالات الاجتماعية ستنفّذ في الجزائر على مدى 3 سنوات باستثمارات يصل حجمها إلى نحو 150 مليار دولار. وحضر أيضاً ممثلون عن غرف التجارة الخليجية والعربية بشكل عام، خصوصاً من سورية والأردن ومصر ولبنان، وكان بين الحضور وزير الاقتصاد اللبناني **سامي حدّاد** والوزير الأردني السابق د.**محمد الحلايقة**.

افتتح الملتقى وزير الاقتصاد والتكنولوجيا الألماني الاتّحادي **ميشائيل غلوز** فأشار إلى الفرص الكبيرة المتوفّرة، وإلى أنّ في الدول العربية مشاريع استثمارية كبيرة، في مجال اقتصاد الغاز والنفط وكذلك في الصناعات البتروكيميائية والصلب والألمنيوم. أما في مجال حماية البيئة فهناك بالدرجة الأولى بناء تجهيزات تصريف المياه المالحة وتصفيتها، إضافة إلى الاستثمارات في مجالات الصحّة التي تزداد أهمية.

ودعا غلوز العرب إلى الإفادة من العلاقات مع ألمانيا، كما دعا رجال الأعمال الألمان إلى عدم الاكتفاء بالترحيب بالضيوف والإفادة من وجود رجال الأعمال العرب لتفعيل التعاون بين الجانبين، مشيراً إلى التطوّرات الاقتصادية المهمة التي لمسها في البلدان العربية، وموجّهاً التحيّة إلى الجزائر.

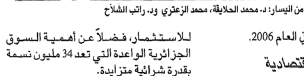
خليل: قصص نجاح

وألقى الوزير **شكيب خليل** كلمة قال فيها أنّ تاريخ العلاقات بين الجزائر وألمانيا يعود إلى مطلع عهد الاستقلال. ومنذ ذلك الوقت هناك الكثير من قصص النجاح في قطاعات مختلفة. واعتبر أنّ الفرص المتوفّرة حالياً متعددة ومتنوّعة ومهمة بعد أن حرصت الحكومة على تحسين مناخ الاستثمار بحيث ارتفعت القدرة التنافسية للجزائر وازدادت جاذبيتها للاستثمار.

وأضاف: "لدينا في الجزائر فرص للاستثمار في قطاعات حكومية وفي برنامج الخصخصة، وفي القطاع المالي والمصرفي بعد أن أنجزنا برنامجاً إصلاحياً في هذا المجال. أمّا قطاع الطاقة والمناجم فهو يشكّل أهمية كبرى للاقتصاد الجزائري، وتتوفّر فيه فرص مهمة للشركات الألمانية، خصوصاً في مصانع إنتاج الكهرباء والطاقة المتجددة، واستخدام الطاقة الذرّية للأهداف السلميّة،



محمد المصري



من اليسار: د. محمد الحلايقة، محمد الزعتري ود. راتب الشلاّح

فضلاً عن الصناعات البتروكيميائية التي نتوقّع لألمانيا دوراً فيها".

وختم الوزير خليل بالإشارة إلى التوجّهات العامة للجزائر في تحسين الأداء الاقتصادي والخدمات الاجتماعية، وإلى رغبتها بتحديث قطاع التعليم.

وقال رئيس الغرفة العربية الألمانية **د. توماس باخ** أنّ عدداً من الشركات الألمانية يساهم منذ السبعينات والثمانينات في بناء الاقتصاد الجزائري. وأنه بعد التغلّب على الأزمة السياسية الداخلية في منتصف التسعينات تطوّرت العلاقات إلى الأحسن والأفضل، بحيث تعتبر الجزائر اليوم بين أهم الشركاء التجاريين لألمانيا في العالم العربي، ورغم ذلك فهناك إمكانيات واسعة لم تُستغل بعد.

وحول العلاقات مع العالم العربي اعتبر **باخ** أنّ المنطقة العربية هي محرّك النموّ الاقتصادي في العالم، ومن الأهمية الكبرى تطوير العلاقات الاقتصادية مع البلدان العربية وهذا ما يحصل بالفعل حيث ارتفع حجم التبادل التجاري بين ألمانيا والدول العربية إلى أرقام قياسية، إذ ارتفعت صادرات ألمانيا نحو العالم العربي بنسبة 27 مليار يورو، فيما تطوّرت الصادرات العربية إلى ألمانيا لتتجاوز 14 مليار يورو في العام 2006.

المصري: قاطرةٌ اقتصادية

وألقى رئيس اتّحاد الغرف المصرية **محمد المصري** كلمة اتّحاد الغرف العربية فأكّد أنّ ألمانيا تلعب دور القاطرة للاقتصاد الأوروبي، وهي ثالث قوّة اقتصادية بعد أميركا واليابان، ولها دور محوري في الصناعات المستقبلية.

وأشار **المصري** إلى برامج الإصلاح في العالم العربي وإلى ارتفاع حجم التبادل مع ألمانيا، موضحاً أنّ ألمانيا تركز استثماراتها في تونس والمغرب وليبيا، ولديها توجّهات نحو بلدان الخليج ولبنان الذي قدّمت له مؤخراً مساعدات قيّمة. معتبراً أنّ ألمانيا تتميّز بتوفير الحلول المتكاملة في القطاعات المختلفة.

بن جابر: 150 مليار دولار

بدوره، تحدّث رئيس الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة **إبراهيم بن جابر** عن المشاركة الجزائرية المتميّزة في الملتقى، ما يؤكّد اهتمام الحكومة الجزائرية بألمانيا كشريك اقتصادي. وذكر أنّ الرئيس **عبد العزيز بوتفليقة** أعلن عن برنامج للتنمية على مدى 3 سنوات مقبلة بكلفة تصل إلى 150 مليار دولار، ما يخلق فرصاً نادرة للاستثمار، فضلاً عن أهمية السوق الجزائرية الواعدة التي تعد 34 مليون نسمة بقدرة شرائية متزايدة.

ركّز الملتقى في بيانه الختامي على ضرورة متابعة تطوير العلاقات الاقتصادية والتجارية بين ألمانيا والدول العربية خصوصاً بعد أن ارتفع إجمالي المستوردات من ألمانيا بنسبة 19 في المئة خلال الأشهر الأربعة الأولى من السنة الحالية. وتمّ التأكيد على أنّ الشركات الألمانية والعربية سوف تعمل على توسيع أطر التعاون وتعميقها في السنوات المقبلة.

الخنجي: السلطنة تمدُّ يدها

وعلّق رئيس غرفة تجارة وصناعة عمان **خليل بن عبد الله الخنجي** على الملتقى فأكّد أنّ غرفة تجارة وصناعة عمان تمدّ يدها إلى اتّحاد غرف الصناعة والتجارة الألمانية للإفادة من الإمكانات والمقوّمات الاستثمارية التي تتمتّع بها سلطنة عُمان. مشيراً إلى أنّ الشركات الألمانية تعمل في كثير من المشاريع الضخمة في السلطنة سواء مشاريع البُنى الأساسية أو المشاريع السياحية والتعليمية والصحية. ونشير إلى أنّ سلطنة عُمان ستكون الشريك الأساسي للملتقى في دورته المقبلة. ■



عبد العزيز المخلافي ومحمد شامي



إبراهيم بن جابر (إلى اليمين) ود. عبد الرحمن العطّار

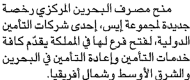
تأسيس "القابضة المصرية الكويتية" للتأمين التكافلي في مصر

أنهت المجموعة المصرية العربية للتأمين ومجموعة الخرافي إجراءات تأسيس شركة جديدة للتأمين التكافلي في مصر، تحمل اسم "الشركة القابضة المصرية الكويتية"، برأس مال 60 مليون جنيه (10,5 ملايين دولار).

ويترافق ذلك مع استعداد المجموعة المصرية لمباشرة نشاطها في السوق السورية، حيث تساهم مع شركة الخليج للتأمين الكويتية، في تأسيس شركة جديدة للتأمين تحت اسم "الشركة الكويتية السورية للتأمين"، برأس مال 17 مليون دولار.

ويوضح رئيس المجموعة المصرية العربية للتأمين **أنور ذكري** أنّ نشاط التأمين التكافلي من المجالات الواعدة في السوق المصرية، التي سوف تشهد منافسة قوية في الفترة المقبلة، على الرغم من بعض المحاذير المتعلّقة بالأنشطة الاستثمارية لشركات التكافل التي تبتعد إلى حدٍّ كبير عن الاستثمار في أنشطة مضمونة الربحية، مثل: السندات وأذون الخزانة الحكومية والودائع المصرفية، وتتجه نحو الاستثمار المباشر في مشروعات مختلفة والمشروعات العقارية والسكنية، التي باتت جاذبة للاستثمارات، وهي مجالات ذات درجة خطر عالية.

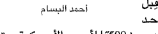
يُذكر أنّ عدد شركات التكافل في مصر يبلغ حالياً 3 شركات: إثنتان منها قيد التأسيس، والشركة الثالثة، وهي شركة "بيت التأمين المصري السعودي"، باشرت نشاطها منذ نحو العامين.



الترخيص لمجموعة "إيس" في البحرين

منح مصرف البحرين المركزي رخصة جديدة لمجموعة إيس، إحدى شركات التأمين الدولية، لفتح فرع لها في المملكة يقدّم كافة خدمات التأمين وإعادة التأمين في البحرين والشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وتعتبر مجموعة "إيس" من أكبر شركات التأمين الدولية التي تختصّ بتأمين العقارات والحوادث وإعادة التأمين، إذ تمتلك شركات عاملة تابعة لها في أكثر من 50 دولة، مملوكة جميعاً من قِبل شركة "إيس ليميتد" التي تعتبر أحد المكوّنات الرئيسية لمؤشر "ستاندرد أند بورز 500" للأسهم الأميركية. وقد حققت دخلاً إجمالياً في العام 2006 بلغ 2,3 مليار دولار.



أحمد البسام

وفي المناسبة، يقول مدير إدارة التراخيص والسياسات في مصرف البحرين المركزي **أحمد عبد العزيز البسام**: "تتمتّع مملكة البحرين بقطاع تأمين كثير التنوّع، وتوفّر كذلك قاعدة إقليمية ممتازة للمزوّدين الدوليين لخدمات التأمين الذين يرغبون بالعمل في المنطقة وشمال أفريقيا".

ويلفت مدير مجموعة "إيس" الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في البحرين **غيلز وارد** إلى أنّ تأسيس فرع البحرين هو جزء أساسي من ستراتيجية المجموعة لتطوير تواجدها في المنطقة، إضافة إلى تقديم الخدمات محلياً. مشيراً إلى أنّ التصنيف المالي للمجموعة بالفئة (A+) يشكّل دعماً قوياً لأعمالها.

أما المدير التنفيذي لشركة "إيس لما وراء البحار العامة" **جون كيغ** فيشير إلى "توفّر إمكانات ضخمة لفرعنا في البحرين تمهّد الطريق لإطلاق آفاق النموّ في المنطقة وتوفير الحلول المحلية بمساندة من شبكة "إيس العالمية" من الخبراء المختصين".

"هانوفر ري الألمانية": فرع جديد في البحرين

حصلت مجموعة "هانوفر ري" الألمانية على ترخيص من مصرف البحرين المركزي لافتتاح فرع لها في مملكة البحرين. وهذا الترخيص هو الثاني للمجموعة الألمانية، بعد ترخيص أول في نهاية العام الماضي أتاح لها تأسيس شركة هانوفر لإعادة التكافل.

وسيقدّم الفرع الجديد لـ "هانوفر ري" خدمات إعادة التأمين التقليدية على مستوى الشرق الأوسط.

وفي هذه المناسبة، يقول عضو مجلس الإدارة التنفيذي للشركة **أندريه آراغو** "إنّ سوق التأمين في المنطقة تشهد تطوّراً سريعاً، ومن المنطقي أن تكون شركة "هانوفر ري" في مقدّم المطوّرين لهذه السوق".

كما يشير العضو المنتدب لشركة هانوفر لإعادة التكافل، والمدير العام المعين لشركة "هانوفر ري" فرع البحرين **محمود عكوب**: "إنّ المجموعة حصلت على الدعم الكامل والتعاون اللامحدود من قِبل مصرف البحرين المركزي في تسهيل تأسيس عمليات المجموعة في البحرين، حيث سيكون فرع البحرين مركز أعمال شركة "هانوفر ري" في منطقة الشرق الأوسط".

ارتفاع أرباح "التأمين الإسلامية" في النصف الأول من 2007

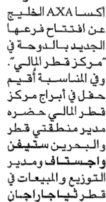
بلغ إجمالي الأقساط المكتتبة في شركة التأمين الإسلامية، في النصف الأول من العام الحالي، 5,037 ملايين دينار أردني، مقابل 4,234 ملايين للفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة 19 في المئة. وسجل إجمالي الإيرادات الفنية 693,4 ألف دينار، مقابل 666.1 ألفاً للفترة نفسها من العام 2005.

كما بلغ صافي أرباح الشركة في النصف الأول من العام الحالي 645 ألف دينار، مقابل نحو 313 ألفاً في الفترة نفسها من العام الماضي، بزيادة 106 في المئة. وسجل مجموع موجودات الشركة 16,264 مليون دينار، مقابل 15,4 مليوناً في نهاية العام 2006، أي بنمو نسبته نحو 6 في المئة. وبلغت حقوق المساهمين نحو 10,579 ملايين دينار، مقابل 10,344 ملايين في نهاية العام 2006، بزيادة نحو 3 في المئة.

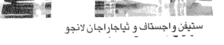
وبلغت قيمة التعويضات المدفوعة خلال النصف الأول من العام الحالي، 2,958 مليون دينار، في حين ارتفعت قيمة المخصصات الفنية إلى 3,420 ملايين دينار، من 2,88 مليون في نهاية العام الماضي.

ويؤكّد رئيس مجلس إدارة شركة التأمين الإسلامية **موسى شحادة** حرص الشركة على تثبيت مفهوم التأمين التعاوني الإسلامي من خلال تقديم حزمة من الخدمات المتميّزة، وتطوير واستحداث التغطيات التأمينية في وثائق التأمين والاهتمام بتوسيع خدمات الشركة لتشمل مختلف مناطق المملكة الأردنية.

"أكسا الخليج" تباشر عملياتها في قطر



أعلنت شركة أكسا AXA الخليج عن افتتاح فرعها الجديد بالدوحة في "مركز قطر المالي". وفي المناسبة أُقيم حفل في أبراج مركز قطر المالي حضره مدير منطقتي قطر والبحرين **ستيفن واجستاف** ومدير التوزيع والمبيعات في قطر **ثياجاراجان لانجو**.



ستيفن واجستاف و ثياجاراجان لانجو

وسيقدّم فرع "أكسا للتأمين" في الدوحة تشكيلة واسعة من المنتجات التجارية التي تحمي كافة أنواع الأعمال، بدءاً من المجمّعات الصناعية والتجارية وحتى المكاتب الصغيرة ومحلات التجزئة. وتتضمن مجموعة منتجات "أكسا": التأمين العقاري والبحري، والإصابات والمسؤوليات، والمكاتب، وأساطيل السيارات والتأمين الصحي.

ويقول **ستيفن واجستاف**: "في قطر فرص نموّ ضخمة جداً للتأمين"؛ ويلفت إلى أنّ موقع "أكسا" في الأسواق العالمية "يتيح لنا الوصول إلى شبكة واسعة من الخبراء والتجارب، وسوف نستخدم هذه المزايا لتوفير الخدمة المحترفة والمنتجات المتقدّمة لزبائننا".

وبدوره يعقّب الرئيس التنفيذي لشركة أكسا AXA الخليج **سايس أندريا روسي** بالقول: "إنّ ما يجري اليوم جزء من خطة توسّعنا العالمية ومن التزامنا الأكيد بمنطقة الشرق الأوسط، ولا شك أنّ نموّ "أكسا الخليج" تصاعدي، ونحن ننظر بشكل ثابت لتَوسعة وتَحسين منتجاتنا وخدماتنا أيضاً التي نقدّمها إلى زبائننا، وذلك من أجل رفع علامتنا على المستوى المحلي، وتشجيع وجودنا في سوق أكثر تنافسية".

أريج: نمو الأقساط بنسبة 23 في المئة

أعلنت المجموعة العربية للتأمين (أريج) عن تحقيقها صافي أرباح بلغت 18,6 مليون دولار في النصف الأول من العام 2007، مقابل 8,6 ملايين في الفترة نفسها من العام 2006، أي بزيادة نسبتها 115 في المئة، وساهم في تحقيق هذه النتائج الإيجابية الأداء القوي في الاكتتاب والاستثمار.

وارتفع إجمالي الأقساط المكتتبة خلال منتصف العام بنسبة 23 في المئة نتيجة النمو في الأعمال الجديدة في الشرق الأقصى وشبه الصحراء الأفريقية، كما سجلت الأسواق التقليدية لـ"أريج" من الشرق الأوسط وشمال افريقيا نمواً معقولاً على الرغم من عدم تجديد العديد من الاتفاقيات ذات الأداء غير الجيد أو دون مستوى التسعير المناسب.

وبلغت حقوق المساهمين في نهاية الفترة 288,7 مليون دولار، بعد توزيع أرباح بلغت 22 مليون دولار عن العام 2006. وبلغت القيمة الدفترية لسهم أريج 1,35 دولار للسهم الواحد.

يُذكر أنّ "أريج" اشترت، في أواخر يونيو المنصرم، محفظة أعمال إعادة تأمينات الحياة من سكوتش ري ليمتد والتي تقدر أقساطها السنوية بنحو مليوني دولار.

ارتفاع أقساط التأمين في الأردن بنسبة 17 في المئة



باسل الهنداوي

أظهرت الإحصاءات الأوّلية الرسمية الصادرة عن "هيئة التأمين في الأردن" ارتفاع إجمالي أقساط التأمين في نهاية النصف الأول من العام 2007، حيث حققت 153,3 مليون دينار مقابل 131,1 مليوناً في الفترة نفسها من العام 2006، بنسبة زيادة 17 في المئة. وتركّز هذا النموّ في أقساط التأمينات العامة حيث بلغت 138,6 مليون دينار، مقابل 117,9 مليوناً في النصف الأول من العام الماضي، أي بنموّ نسبته 18 في المئة.

وبلغ إجمالي أقساط تأمينات الحياة في نهاية النصف الأول من العام 2007 نحو 14,7 مليون دينار، مقابل 13,2 مليوناً في الفترة نفسها من العام 2006، أي بزيادة نسبتها 11 في المئة.

وارتفع إجمالي التعويضات إلى نحو 90,3 مليون دينار، مقابل 70,6 مليوناً في العام 2006، بنسبة زيادة 28 في المئة.

وبلغ عدد تراخيص وتجديد التراخيص لمقدّمي الخدمات التأمينية المساندة في نهاية النصف الأول من العام الحالي، 535 رخصة بزيادة 16,6 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2006، وقد تركّزت الزيادة في ترخيص الوكلاء إذ بلغ عدد الرخص الممنوحة لهم 411 رخصة، ويعود السبب في ذلك إلى التعليمات التي أصدرتها الهيئة لتنظيم أعمالهم. كما أصدرت الهيئة تعليمات حول ترخيص وسطاء التأمين والتي بموجبها تمّ الترخيص لـ 50 وسيط.

وسجّلت مساهمة قطاع التأمين في حجم التداول في بورصة عمّان زيادة بنسبة 4,6 في المئة من إجمالي التداول، مقارنة بـ 0,73 في المئة في العام 2006، في حين انخفض الرقم القياسي لأسهم قطاع التأمين في نهاية مايو 2007 ليصل إلى 3672,1 نقطة مقارنة بـ 5305.8 نقاط للفترة نفسها من العام 2006، بنسبة تراجع 30,8 في المئة.

القطاع الفندقي في السعودية:
خطة لمضاعفة الطاقة الاستيعابية

الرياض- روجيه رومانوس

تخطو المملكة العربية السعودية خطوات مدروسة لمعالجة الطلب المتزايد على الغرف الفندقية، وهي تعمل لرفع الطاقة الاستيعابية إلى نحو 194 ألف غرفة في العام 2020، مقابل نحو 105 آلاف غرفة العام 2005.
ما هو واقع القطاع الفندقي السعودي اليوم؟ وماذا عن نسب الإشغال؟ وما هي أهم المعوّقات التي تواجهه؟ أسئلة حملتها "الاقتصاد والأعمال" إلى المعنيين.

يرى رئيس لجنة الفنادق والوحدات السكنية في الغرفة التجارية الصناعية بالرياض، ورئيس مجلس إدارة فندق المطلق **فيصل المطلق** أنّ "القطاع الفندقي يشهد طفرة كبيرة منذ منتصف العام 2005، حيث تصل نسب الإشغال إلى نحو 85 في المئة في معظم فترات السنة".

ويعتبر رئيس اللجنة أن "الرياض على وجه الخصوص تحتاج الى عدد إضافي من الفنادق بمختلف درجاتها كونها تستحوذ على النشاط الاقتصادي الأكبر في المملكة". ولحل هذه المشكلة يقترح "إنشاء لجنة من القطاعين الحكومي والخاص لوضع أجندة للمؤتمرات والمعارض ومختلف النشاطات تأخذ في الاعتبار القدرة الاستيعابية للفنادق".

وعن الطاقة الاستيعابية للفنادق في السعودية، يشير **المطلق** إلى أنها "بلغت، بحسب الإحصاءات الأخيرة لـ"الهيئة العليا للسياحة"، 104 آلاف غرفة العام 2005، بإيرادات وصلت إلى أكثر من 11،2 مليار ريال"، يتوقع أن ترتفع إلى 21،8 ملياراً العام 2020". ويضيف: "في ظل ارتفاع متطلبات الطاقة الاستيعابية لغرف الفنادق بمعدل 4 في المئة سنوياً، سترتفع هذه الطاقة إلى أكثر من 127 ألف غرفة العام 2010، وإلى 194 ألفاً العام 2020".

ويلفت **المطلق** إلى أن المشاريع التي أطلقها مؤخراً في الرياض الملك **عبد الله** "تتضمن نحو 15 فندقاً، بطاقة استيعابية تصل إلى أكثر من 3 آلاف غرفة". ويشدد على أهمية القطاع "الذي بات يشكل نحو 30 في المئة من مساهمة القطاع السياحي في الناتج المحلّي للمملكة"، وتوقع أن تصل مساهمة القطاع السياحي من إجمالي الناتج المحلي إلى نحو 16 في المئة العام 2020".

ويتطرّق **المطلق** إلى مسألة مهمة هي "تفعيل عمل المرأة في القطاع الفندقي" وهي "مسألة شبه مهملة حالياً". ويرى أنّ "هناك ضرورة لتشجيع المرأة لدخول القطاع والعمل فيه بما يتناسب مع عاداتنا وتقاليدنا الإسلامية"، ويشير إلى أقسام لا اختلاط فيها "مثل مأمورة الهاتف أو قسم الحجوزات".

وينوّه رئيس لجنة الفنادق والوحدات السكنية بالمجهود الذي تقوم به "الهيئة العليا للسياحة"، كاشفاً أنها "قطعت شوطاً كبيراً في إعداد دراسة تهدف إلى وضع تصنيف للفنادق السعودية يتناسب مع المعايير العالمية".

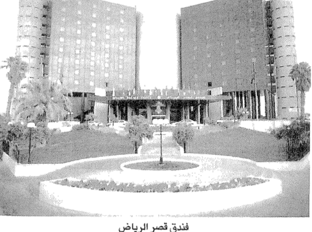
المهدلي: أزمة فندقية في الرياض

من جهته، يؤكّد عضو لجنة الفنادق ونائب المدير العام في فندق إنتركونتيننتال الرياض **عبد الرحمن المهدلي** ما أشار إليه **المطلق** لجهة "الطفرة النوعية" التي يعيشها القطاع الفندقي في المملكة. ويرى أن القطاع "بحاجة إلى استثمارات إضافية لتلبية الاحتياجات"، وأنّ الرياض "بحاجة ماسة إلى 5 فنادق من فئة 5 نجوم على الأقل". يقول: "يوجد في الرياض حالياً 7 فنادق مصنّفة 5 نجوم والعدد الإجمالي للغرف في هذه فنادق لا يتجاوز 1850 غرفة، في حين أن فندق الماريوت في القاهرة يحوي بمفرده 1200 غرفة".

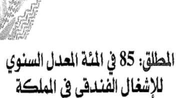
وعن نسب الإشغال، يؤكد **المهدلي** أيضاً أن "القطاع شهد خلال السنتين المنصرمتين وما يزال نسباً عالية من الإشغال تصل إلى نحو 85 في المئة كمعدل سنوي، وفي الفترات التي تشهد ازدحاماً في المؤتمرات والمنتديات تكاد لا تجد غرفة واحدة فارغة في أي من هذه الفنادق السبعة".

ويرى **المهدلي** أنّ "هناك ضرورة قصوى لإنشاء معاهد وكليات متخصصة لتعليم وتدريب السعوديين وتأهيلهم لدخول

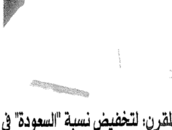

فندق إنتركونتيننتال


فندق قصر الرياض









المطلق: 85 في المئة المعدل السنوي للإشغال الفندقي في المملكة

القطاع". ويلفت إلى مصاعب تواجه القطاع الفندقي منها "السعودة" و"الحصول على تأشيرات للعمالة الأجنبية". ويقول: "لدينا موظفون يعملون في الفندق منذ 20 سنة ولا نستطيع الاستغناء عنهم لأنّنا غير قادرين على إيجاد البديل". ويشدّد المهدلي على أهمية السياحة الداخلية ويصفها بـ"الممتازة"، الاّ أنّه يلفت إلى انّ فنادق الـ5 نجوم "تعتمد بشكل رئيسي على رجال الأعمال".

ويرى أنّ "سبب إحجام رجال الأعمال عن الاستثمار في القطاع يعود إلى نقص الدراسات والمعلومات والاحصاءات". وإذ ينوّه بخطوة تشييد فندقين جديدين في الرياض هما "الموفنبيك" (440 غرفة)، و"الدبلومات" في الحي الديبلوماسي (220 غرفة)، يرى أن إنجازهما يحتاج إلى أكثر من سنة، ما يعني أن أزمة تأمين الغرف ستستمر إلى ذلك الوقت".

وينصح المهدلي بالتوجّه إلى "الاستثمار في هذا القطاع الواعد الذي يكتنز فرصاً كثيرة وكبيرة، وأي مستثمر سيفكّر بالاستثمار فيه

المهدلي: عدد غرف فنادق 5 نجوم في الرياض لا يتجاوز 1850 غرفة

سينجح، ومن يسبق أولاً يستفيد أوّلاً، فالرياض خصوصاً أصبحت عاصمة أعمال، وهي بحاجة ملحّة إلى مزيد من الفنادق".

المقرن: تجربة الثمانينات

في المقابل، يبدي المدير العام في فندق قصر الرياض **عبدالله المقرن** تخوّفه من عدم استمرار "الطفرة" الفندقية في المملكة، ويعزو تخوّفه إلى "تجربة الثمانينات، حيث كان القطاع بحاجة إلى استثمارات إضافية، ومع قدوم الاستثمارات بدأ التنافس وحرق الأسعار، فتدنت الأرباح في بداية التسعينات، ما أدّى إلى إقفال العديد من الفنادق". ويتمنّى **المقرن** "أن تكون الهجمة الاستثمارية هذه المرة، إذا ما وُجدت، مدروسة بشكل أفضل وأن تأخذ في الاعتبار أن الاستثمار الفندقي استثمار طويل المدى، ولا يقتصر على سنوات معدودة". ويشير الى ان الطلب المتزايد "دفعنا إلى التفكير الجدّي باستثمار الأرض المحيطة بفندق "قصر الرياض" لتوسعته خلال العام المقبل".

المقرن: لتخفيض نسبة "السعودة" في القطاع الفندقي الى 10 في المئة

ويسهب المدير العام في الحديث عن مشكلة "السعودة" والحصول على تأشيرات للعمالة، لافتاً الى أنّ "نحو 80 في المئة من الوظائف الفندقية هي مهن لا يقدم عليها الشباب السعودي، وبالتالي من الصعب جداً تحقيق نسبة "السعودة" المطلوبة وهي 32 في المئة. ففي "قصر الرياض" لم نتمكن من تحقيق أكثر من 25 في المئة". ويشير إلى استغلال ما يسمّى بـ"مكاتب تأجير العمالة" لهذا الوضع، حيث يرفعون أسعار خدماتهم. ويقول: "لدينا حالياً 40 عاملاً يعملون بنظام الإيجار، وهؤلاء يمثلون أكثر من 30 في المئة من القوّة العاملة في الفندق. وهذه عمالة غير مدرّبة ولا ولاء لها، نقوم بتدريبها وتأهيلها ودفع رواتب عالية لها، لكنّها متى وجدت فرصة أخرى تتركنا". ويدعو إلى "مساواة القطاع الفندقي بقطاع المقاولات أو الذهب والمجوهرات، لجهة تخفيض نسبة "السعودة" إلى 10 في المئة ورفعها تدريجاً"، ويدعو، كما المهدلي، إلى "ايجاد كلّيات ومعاهد لتعليم هذا التخصّص وتدريب وتأهيل السعوديين لدخول هذا القطاع".

ويطالب **المقرن** "بترك تسعير الغرف في الرياض إلى عامل "العرض والطلب"، وإلى عدم تدخل وزارة التجارة والصناعة، تماماً كما في مكة والمدينة المنوّرة، حيث لا سقف لتسعيرة الغرف في الفنادق". ويختم مكرّراً "تخوّفه من تكرار تجربة الثمانينات"، على الرغم من إقراره بأنّ القطاع "يشهد وسيشهد في المنظور القريب نموّاً واعداً وممتازاً. إلا أن أحداً لا يعرف إلى متى يستمرّ هذا النموّ، وهذا ما يدعونا الى الحذر". ■

نسبة الإشغال في العام 2005 حسب الفئات الفندقية

الدرجة	نسبة إشغال الغرف	متوسط مدّة اقامة السعوديين (باليوم)	متوسط مدّة اقامة غير السعوديين (باليوم)
الممتازة (5 نجوم)	62,20	1,78	1,99
الأولى (4 نجوم)	48,91	1,59	1,74
الثانية (3 نجوم)	47,11	1,82	2,41
الثالثة (نجمتان)	48,39	3,29	1,77
المجموع الكلّي	51,03	1,97	1,95

المصدر: مركز المعلومات والأبحاث السياحية "ماس" في "الهيئة العليا للسياحة"

" جورج الخامس" أفضل فندق في العالم

احتلّ فندق "جورج الخامس" في باريس، الذي يملكه الأمير **الوليد بن طلال**، المرتبة الأولى في فرنسا والعالم، حسب استبيان ZAGAT للعام 2007/2008.

ووصف الاستبيان الفندق بأنّه جوهرة في تاج فنادق الفورسيزنز بجماله وفخامته، إضافة إلى تميّز غرفه، والنادي الصحّي بخدماته وعنايته، وكفاءة فريق العمل. ويحتوي الفندق على المطعم الشهير لو سانك Le Cinq الحاصل، أكثر من مرّة، على "جائزة نجمة مشيلين الثالثة"، ويعمل فيه فريق من الطهاة المختصين بقيادة الشيف **فيليبي ليجيندر** الذي انضمّ إلى فندق "جورج الخامس" في ديسمبر العام 1999. وصنّف الاستبيان مطعم Le Cinq كأفضل مطعم في باريس، وأفضل مطعم فندق في باريس، وأفضل مطعم جودة وخدمة في باريس. وإلى ذلك، احتلّ فندق "جورج الخامس" أيضاً المرتبة الأولى في فرنسا والعالم كأفضل فندق لرجال الأعمال في العالم، حسب استبيان أجرته مجلة كوندي ناست ترافلير (Conde Nast Traveler 2006).



الملك عبد الله بن عبد العزيز والأمير الوليد بن طلال أمام فندق "جورج الخامس"

"لاندمارك" تفتتح فندقاً في عجمان

أعلنت مجموعة فنادق "لاندمارك"، التابعة لشركة "زينات للعقارات"، عن افتتاحها مشروع "لاندمارك سويتس"، وهو فندق فاخر من فئة 4 نجوم.

يشتمل "لاندمارك سويتس" على 107 أجنحة تحوي تجهيزات فاخرة وشرفات خاصة تطل على مناظر بانورامية للمحيط. كما يضمّ الفندق الجديد نادياً صحّياً مجهّزاً بأفضل المعدّات، إلى جانب صالة رياضية وحوض للسباحة وغرف للساونا والبخار والجاكوزي ومركز للتدليك. ويوفّر الفندق لزوّاره مطاعم مفتوحة على مدار الساعة تقدّم خيارات متنوّعة من الطعام الأوروبي والشرقي والهندي والصيني. ويُعدُّ "لاندمارك سويتس" سادس مشروع ينضوي تحت إدارة مجموعة فنادق "لاندمارك"، حيث تمتلك الشركة 3 فنادق في دبي، وفندقاً واحداً في كلٍّ من البحرين وأفغانستان. علاوة على ذلك، تعكف "لاندمارك" على تطوير وتشغيل 10 فنادق فاخرة خلال العامين المقبلين في كلٍّ من دبي وأبو ظبي والفجيرة.

"رينيسانس تونس": شهادتان دوليتان للجودة

حصل فندق "رينيسانس تونس" على شهادتين دوليتين في المواصفات والجودة هما: "إيزو 9001" (نسخة 2000) في النوعية، و"إيزو 22000" (نسخة 2005) في الأمن الغذائي حسب شروط HACCP. وكان وزير السياحة التونسي **التيجاني حداد**، ترأّس أواخر العام الماضي احتفالاً أكّد خلاله تصنيف الفندق من فئة 5 نجوم، مفتتحاً بذلك البرنامج الوطني لتأهيل السياحة التونسية وخصوصاً القطاع الفندقي.

صلاح الدين البزراتي

ويقول المدير العام للفندق **صلاح الدين البزراتي** أنّ هذا التصنيف أتى نتيجة مطابقة الفندق للمواصفات الجديدة التي وضعتها وزارة السياحة التونسية وأهمها رفع مستوى الخدمات، واحترام قواعد النظافة والمحافظة على البيئة وتطوير الموارد البشرية وتوفير التقنيات المتقدّمة مثل الاتصالات والإنترنت.

ويتابع **البزراتي**: "بعد حصولنا اختيارياً على تأكيد التصنيف الحكومي، والذي أصبح إلزامياً لكلّ الفنادق منذ مطلع السنة الحالية، وتلبية للمتطلبات العالمية في مجال النوعية، دخلنا في تحدٍّ جديد وهو الحصول على شهادات عالمية في الجودة خلال فترة لا تتجاوز 8 أشهر، ونجحنا في هذا المسعى وحصلنا على شهادتين بداية يوليو الماضي، وكان ذلك نتيجة لتحقيق أهداف محددة وضعناها في إطار سياسة عامة للفندق من أهم عناوينها: توفير الأمن والصحة".

"مجمّع دبي للاستثمار": استثمارات فندقية بمليار درهم

أعلن "مجمّع دبي للاستثمار" الذي تملكه شركة "دبي للاستثمار"، عن تجاوز استثماراته في مجال الضيافة المليار درهم (272 مليون دولار). فبعد إطلاقه مؤخّراً فندقاً فاخراً يضّم 165 غرفة، من المنتظر أن يوفّر المجّمع في المستقبل القريب أكثر من 1500 غرفة جديدة، إلى جانب مجموعة واسعة من المرافق الملحقة، ضمن 8 فنادق جديدة.

ويضمّ "مجمّع دبي للاستثمار" فندق "ماريوت كورتيارد" الذي افتتح في العام 2005، كما سوف يشهد مع نهاية العام الحالي افتتاح فندق "بريمير ترافل إن"، وهو مشروع مشترك بين "مجموعة الإمارات" وشركة "وايت بريد"، التي تتّخذ من المملكة المتحدة مقرّاً لها. ويضمّ الفندق 300 غرفة ويستهدف تلبية الحاجة للغرف الفندقية الاقتصادية.

ويشير مدير عام "مجمّع دبي للاستثمار" **عمر المسمار** إلى أنّ المجمّع سوف يشهد خلال الأشهر المقبلة تطوير فنادق من فئتي الـ4 و5 نجوم من شأنها أن تقدّم أعلى معايير الجودة والقيمة التي تشتهر بها العلامات الفندقية الدولية.



فندق "ماريوت كورتيارد"



التكنولوجيا تهدد الأرباح

لا تزال وزارات الاتصالات العربية، ومعها وزارات المال، تدفع بإتجاه الاحتفاظ بعائدات الاتصالات الدولية. وتضغط هذه المؤسسات العامة على المشرّعين للمحافظة على منجم الذهب هذا ظنّاً منها أنّ الأمر لا يزال تحت السيطرة، فيما التكنولوجيا إخترقت أسوار قلاع الاتصالات الهاتفية الدولية وبدأت تهدّد ديمومة نبع الأرباح. هذه التطوّرات ليست جديدة، إلاّ أنّ مؤشراتها تزايدت مؤخراً مع طرح خدمات اتصالات الإنترنت الحديثة، وهي كلّها تقع تحت عنوان: "الإنترنت السريعة" أو (Broadband).

لكن لماذا يجب أن تأخذ الحكومات العربية تهديد التكنولوجيا لأرباح الاتصالات الدولية على محمل الجدّ؟

أولاً: إنّ تقنيات الاتصالات المستندة إلى "بروتوكول الإنترنت" (IP based Voice Calls) إنتشرت في أوساط مستخدمي الإنترنت وباتت أكثر فعالية.

ثانياً: الإجراءات التي تعتمدها وزارات الاتصالات العربية في مجال تنظيم حركة الاتصالات الوطنية والدولية لم تعد تتلاءم والتطوّرات التقنية في مجال الاتصالات. فوزارات الاتصالات تعتمد على قواعد محاسبية وأسس لـ"حركة الاتصالات" (Voice Calls Traffic) استناداً إلى مرحلة ما قبل توفّر الشبكات الحديثة. ولا تزال هذه المؤسسات تحتسب حركة المكالمات بالمدّة الزمنية بينما الشبكات الحديثة باتت تقيس الحركة بحجم تبادل "البيانات" (Data). ومن هنا استغلّ المشتركون هذا العجز التكنولوجي الحكومي ليجروا مكالماتهم الدولية إنطلاقاً من أجهزة الكمبيوتر في منازلهم.

ثالثاً: يفتح انتشار خدمات اتصالات الإنترنت اللاسلكية من خلال شبكات WIFI وWIMAX الوطنية التي بدأت تنتشر في بلدان الخليج، باباً واسعاً أمام المشتركين لإجراء اتصالاتهم الهاتفية الدولية إنطلاقاً من أجهزة الكمبيوتر. ولا ننسى أنّ الاتصالات عبر الإنترنت كانت متوفّرة قبل جيل الإنترنت اللاسلكية، إلاّ أنّها مع التكنولوجيا الجديدة باتت أسهل بكثير.

ولا تقتصر التهديدات التي تطال عائدات المكالمات الدولية على المخاطر المذكورة، فثمة عالم تقني جديد يولد اليوم في ظلّ منافسة غير مسبوقة في قطاع الاتصالات النقّالة وإمكانية نشوء شبكات نقّال ثنائية أو إقليمية تمنح المشتركين إمكانية استخدام ميزة "التجوال" مجاناً ما يلغي الحاجة إلى المكالمات الدولية من أساسها.

إياد ديراني

35 مليوناً

هو عدد المشتركين بخدمات خطوط الاتصالات لدى شركة "أوجيه تليكوم". وتتوزّع هذه الخطوط بين خدمات الثابت، النقّال و"دي أس أل" الخاص بإتصالات الإنترنت. ومع توصّل الشركة إلى هذه القاعدة الكبيرة من المشتركين تكون قد بدأت بقطف ثمار سياستها الجديدة التي اعتمدتها منذ أعوام وتقضي بالدخول الجريء إلى أسواق الاتصالات العربية والإقليمية. وعملياً تمكّنت الشركة من دخول السوق التركية حيث استثمرت في قطاع الاتصالات وبدأت بتحقيق النتائج الإيجابية. وبحسب مصادر الشركة فقد بلغ الحجم الإجمالي لمجمل استثمارات الشركة نحو 9 مليارات دولار.

18 مليوناً

هو العدد الإجمالي المتوقّع تحقيقه في قاعدة مستخدمي الهواتف الذكية العام 2010 في المنطقة. والهواتف الذكية هي التي تتضمّن بعض ميّزات الكمبيوتر مثل البرامج المكتبية. ويضيف التقرير الصادر عن "غارتنر للأبحاث" أنّ الطلب على الهواتف الذكية في المنطقة سوف يشهد نمواً بنسبة 50 في المئة سنوياً خلال الفترة المقبلة، وسوف تشكّل الهواتف الذكيّة نحو ثلث عدد الهواتف النقّالة المستخدمة في السوق، ومن المتوقّع أن تسجّل نحو 60 مليوناً العام 2010.

100 مليار دولار

هي قيمة الإنفاق الذي قد تسجّله شركات الاتصالات الصينية خلال عمليات شراء شركات في القطاع خلال السنوات العشر المقبلة. وتتوقّع دراسة حول قطاع الاتصالات الصيني أن تبدأ شركات الاتصالات الصينية الكبيرة بشراء الشركات الصغيرة نظراً لحاجتها إلى تحقيق الإنتشار اعتماداً على التواجد المحلّي للشركات الأصغر منها. وبلغ عدد مشتركي النقّال في الصين مؤخراً نحو 200 مليون بالتزامن مع تسجيل معدلات نموّ كبيرة.

13.3 دولاراً

هي قيمة العرض الذي تروّج له شركة "موبايلي"، المشغّل الثاني لخدمات الاتصالات النقّالة في السعودية، مستهدفة المشتركين في كافة أرجاء المملكة. ويتيح هذا العرض منخفض التكلفة، مشاهدة باقة من القنوات الفضائية على الهاتف النقّال من دون أيّ ترتيبات معقّدة. أبرز المحطات الفضائية التي ستصبح في متناول المشتركين هي القناة السعودية الأولى، القناة الرياضية السعودية، قناة CNN، قناة العربية، قناة CNBC عربية، قناة الإخبارية السعودية، قناة "سبيس تون" Space Toon للأطفال، قناة العفاسي الدينية، قناة الرسالة الدينية وغيرها من القنوات.

مدير إدارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في جامعة الدول العربية

مشاريع عربية مشتركة لتطوير قطاع الاتصالات

القاهرة – زينة أبو زكي

شكّلت قمّة عمان الاقتصادية العام 2001 انطلاقة الاهتمام الرسمي العربي بقطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، حيث أصدرت القمّة 4 قرارات مهمة. قضى الأول بإنشاء الهيئة العليا التي أُنيط بها رسم وتنفيذ سياسات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في المنطقة العربية؛ والثاني إنشاء منظمة للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات؛ والثالث إنشاء ذراع للقطاع الخاص في مجال الاتصالات هي "المنتدى العربي لتكنولوجيا المعلومات"؛ والقرار الرابع، وهو الأهم، كان إقرار الستراتيجية العربية للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.

عن هذه القرارات وآلية تنفيذها وأهميتها، فضلاً عن تطوّر القطاع بشكل عام، تحدّث مدير إدارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في جامعة الدول العربية الوزير المفوّض د.عبد الرحمن صبري.



د.عبد الرحمن صبري

عن الستراتيجية العربية للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، يقول صبري: "إنّها تتمحور حول محاور عدّة. وقد تمّ تشكيل فريق عمل لبلورة هذه المحاور إلى مشاريع محددة بعد عملية تجميع وتنقية قوائم المشروعات ووضع معايير للاختيار في ما بينها، بحيث تحقق استفادة لأكثر من دولة عربية ويكون لها مردود إيجابي على المواطن العربي. وتمّ اختيار 19 مشروعاً أجريت لها دراسات جدوى مبدئية، كما جرى عرض هذه المشروعات على الجهات الدولية والإقليمية والعربية المعنية بالاتصالات، بغية دعمها وتمويلها حتى تخرج إلى حيّز الوجود. ونتج عن ذلك أنّه منذ نحو السنة والنصف وافق الاتّحاد الدولي للاتصالات على مساندة ودعم وتمويل 5 مشاريع منها، بالتعاون مع جامعة الدول العربية وبعض الدول الأعضاء فيها، فضلاً عن المنظّمات الإقليمية والدولية. ولقد صدر هذا القرار عن "مؤتمر الدوحة لتنمية الاتصالات" في مارس 2006، وصادق على القرار مؤتمر المندوبين المفوّضين الذي عُقد في أنطاليا نوفمبر 2006".

3 مشروعات في نهاية العام

وتوقّع صبري "أن نشهد، مع نهاية هذا العام، انطلاقة 3 مشروعات: الأول، هو تعريب أسماء النطاقات على شبكة الإنترنت، وهذا المشروع سيتمّ بالتعاون مع جامعة الدول العربية ومنظمة اليونسكو، وبتمويل من أحد رجال الأعمال المقيمين في باريس.

والمشروع الثاني، هو ذاكرة العالم العربي، ويهدف إلى تجميع التراث الثقافي والحضاري في كافة مناحي المعرفة ووضعه في صورة رقمية بحيث يكون مرآة للتاريخ التراثي والحضاري لكافة الدول العربية.

■■

4 قرارات لقمّة عمان الاقتصادية أطلقت الاهتمام العربي بقطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات

■■

أما المشروع الثالث فسيتمّ بالتعاون بين جمعية المعلوماتية في دمشق وجامعة الدول العربية ومراكز التعليم القائمة في المنطقة العربية. وهذا المشروع يُعنى بتعريب مصطلحات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. ولقد كانت هناك محاولات سابقة في هذا المجال قامت بها بعض الجمعيات، إنما المشروع هذا سوف يشمل الاستفادة من هذه التجارب السابقة، كما سوف يضمّ وضع لمسات جديدة على هذه المصطلحات لتكون في متناول الجميع، حيث من المتوقّع انطلاقه نهاية هذا العام".

ويتابع صبري: "بالإضافة إلى هذه المشروعات الثلاثة، لدينا فريق عمل ثان، هو فريق التشغيل والتعرفة، ينفّذ قرار القمة العربية في تخفيض أسعار المكالمات على الثابت والمحمول بين الدول العربية ليكون في متناول جميع المواطنين العرب. ولقد تمّ حتى الآن تخفيض ما يتراوح ما بين 60 و80 في المئة بالنسبة للأسعار، وفي اعتقادي فإنّ هذه نتيجة مشرّفة. وفي الاجتماع المقبل لوزراء الاتصالات العرب سيتمّ البحث في تخفيض جديد يكون ساري

المفعول في أول يوليو 2007".

"المنتدى العربي لتكنولوجيا المعلومات"

وعن أخر التطورات على مستوى "المنتدى العربي لتكنولوجيا المعلومات" يشرح **صبري**: "المنتدى هو ذراع مجلس وزراء الاتصالات العرب في ما يتعلّق بالاتصالات وتكنولوجيا المعلومات باتجاه القطاع الخاص. ولا يُخفى هنا أنّ محاولات وسياسات تحرير قطاع الاتصالات ماضية على قدم وساق بحيث أنّ عدد الأسواق العربية التي فيها احتكار في مجال الاتصالات أصبح محدوداً للغاية. فغالبية الدول العربية حررت أسواق الاتصالات فيها. وهذا التحرير سيكون لمصلحة المواطن العربي في النهاية لأنّ التحرير يعني المنافسة وجودة الخدمة وتسابق الجميع على إرضاء المستهلك، وبالتالي ستجد الأسعار طريقها إلى التخفيض وهذا واضح في بعض الأسواق في المنطقة العربية".

ويوضح **صبري**: "عند الحديث عن العمل العربي المشترك يجب التفريق بين مسألتين: المستوى الوطني وهي السياسات التي تضعها كل دولة؛ والمستوى الإقليمي العربي وهي المسائل التي تهم أكثر من دولة عربية. فالجهود الوطنية للدول العربية ماضية على قدم وساق والقطاع الخاص في مجال الاتصالات هو من أكثر القطاعات نمواً في المنطقة العربية ويوفّر مردوداً كبيراً لميزانيات الدول كل عام. ولا يُخفى أيضاً أنّ قطاع الاتصالات هو أنسب الأساليب لربط اقتصادات الدول العربية على المستوى العالمي، فالمؤشرات في تصاعد مستمر إن بالنسبة لمستخدمي الإنترنت أو لمستخدمي الهواتف النقّالة، حيث تشهد المنطقة العربية كلها قفزات كبيرة. وهذا ما يمكّن باقي أجزاء الاقتصاد غير المعني بالاتصالات وتكنولوجيا المعلومات أن يلتحق بالنموّ العالمي الحاصل من خلال التطبيقات الناجحة لقطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات أو ما يعرف بالحكومة الإلكترونية، وتقديم الخدمات في صورة رقمية، مما يسهل الأمور ويقلل التكلفة، ويؤدي في النهاية إلى رفاهية المستهلك العربي".

ويؤكّد **صبري**: "هناك جهود كبيرة بُذلت حتى الآن، كما هناك دفع كبير تعطيه الحكومات العربية لقطاع الاتصالات، سواء على مستوى القطاع الخاص أو على مستوى المشغلين، أو على مستوى المشروعات الحكومية. فالحكومات العربية انتهت من مرحلة البنية الأساسية لقطاع الاتصالات وتبقى المراحل اللاحقة. ونأمل في جوّ معدلات النموّ التي يحققها القطاع أن تحدث نقلة نوعية في نوعية الخدمات التي تُقدّم للمواطن العربي، علماً أنّ هناك تطبيقات ناجحة جداً في معظم الدول العربية بالنسبة لنوعية الخدمات".

3 مشاريع عربية مشتركة تنطلق في نهاية العام

سياسات تعزيز قطاع الاتصالات حقّقت تقدّماً واضحاً

ويركّز **صبري** في هذا المجال على المردود الاجتماعي لمشروعات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. يقول: "معظم الدول العربية يأخذ، على سبيل المثال، وتحت تسميات مختلفة، بمشروعين مهمين هما: "كمبيوتر لكلّ منزل"، وتوفير الإنترنت منخفض التكلفة. ففي كثير من الأحيان لا يجب إخضاع مثل هذه المشروعات إلى المعايير المالية وحدها. فالمعايير المالية قد تصلح في بعض الأحيان ولكن في معظم الأحيان تبقى الأهداف الاجتماعية هي الأساس لأيّ قطاع في الدولة. وهناك اهتمام من الحكومات والهيئات والصناديق الوطنية والإقليمية والقطاع الخاص بتمويل هذا النوع من المشاريع".

قمّة تونس

وعن مدى أهمية قمة تونس، يقول **صبري**: "كان لقمة تونس الكثير من المزايا بالنسبة للدول العربية أهمها انعقادها في دولة عربية وخارج الإطار التقليدي لانعقاد القمم التي تتمّ في إطار الأمم المتحدة ومنظّماتها، بالإضافة إلى التنظيم الجيّد والإعداد الممتاز لها من قبل تونس والدول العربية. وكان مجلس وزراء الاتصالات العرب شكل فريقاً للتحضير للقمّة".

اهتمام متزايد بتنمية المشاريع المعلوماتية وتطوير قطاع الإتصالات

ويوضح **صبري**: "إنّ عملية المتابعة قسمتها القمة العالمية إلى أكثر من 14 فصلاً ومهمة. والعمل على كلّ هذه المحاور يقتضي جدولاً زمنياً. ففي مجال إدارة الإنترنت حصل اجتماع في أثينا في العام 2006 لدراسة ما يمكن القيام به في ضوء مقررات القمّة بالنسبة لإدارة الإنترنت. واللافت أنّ كلّ هذه النقاط إيجابية إلاّ أنّ ما نرجوه أن يتمّ الاتفاق، في ما يتعلّق بإدارة الإنترنت، على أسس واضحة ترضي جميع الأطراف وأصحاب المصلحة جميعاً، وهو تعبير وضعته القمّة العالمية ويقصد به المجتمع المدني والقطاع الخاص والمنظمات الدولية والإقليمية بالتعاون مع الحكومات".

مؤشرات ومعايير موحّدة

يعتبر **صبري** "أنّ تطوير مؤشرات ومعايير لقياس التطور الحاصل في قطاع الإتصالات وتكنولوجيا المعلومات من أهم الأسس السبعة الأساسية لمجتمع الاتصالات الناجح، وهو من المشروعات التي وافق عليها مجلس وزراء الاتصالات العرب ووافق على تمويلها الاتحاد الدولي للاتصالات. ومما لا شكّ فيه أنّ الاتفاق على مؤشرات معينة موضوع بغاية الصعوبة، لأنّ المؤشرات تتغيّر في البلد الواحد من وقت لآخر ومن منطقة لأخرى، وهو أمر لا يزال يشغل الكثير من المحافل الدولية حتى اليوم. ونحن نأمل بالتعاون مع منظمة الإسكوا والاتحاد الدولي للاتصالات والدول العربية الراغبة في ذلك أن نطوّر موضوع المؤشرات لقياس ماذا يجري في مجتمع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات".

ويشير **صبري** إلى تطور مهم في بعض المؤشرات "مثل معدل انتشار الهواتف النقّالة الذي ارتفع من 75 في المئة إلى 100 في المئة في الفترة ما بين 2000 إلى 2004". وينوّه "بالانخفاض الكبير الذي تحقق خلال الفترة الماضية في متوسط تعرفة التلفون الثابت".

ويرى "أنّ التنمية والسياسات الواعية لقطاع الاتصالات وفي إطار جامعة الدول العربية من شأنها خلال 10 سنوات تحقيق قفزة كبيرة في تطوير قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في البلدان العربية". ■

مدير التسويق العالمي في i-mate: المستقبل لكمبيوترات الجيب



روبن بولر

دبي - "الاقتصاد والأعمال"

مع اتجاه سوق النقّال نحو الهواتف الذكية وكمبيوترات الجيب (Pocket PC)، تسعى i-mate، كمزوّد عالمي للخدمات والأجهزة العاملة بنظام "مايكروسوفت ويندوز موبايل"، إلى تطوير أعمالها وطرح أجهزة جديدة، ولاسيّما في منطقة الشرق الأوسط التي تعتبرها من أكبر أسواقها. وتنوي الشركة تقديم محفظة واسعة متكاملة من هذه الأجهزة بأسعار متنوّعة وبوظائف مهمة وضرورية أثناء التنقّل، آخذةً في الاعتبار أنّ نحو 40 في المئة من الأجهزة المحمولة ستكون في العام 2012 ضمن فئة الجهاز المساعد الرقمي Personal Digital Assistant (PDA).

يقول مدير التسويق العالمي في شركة i-mate **روبن باولر**: "إنّ سوق الشرق الأوسط هي من الأكبر لدى الشركة، وتشهد إقبالاً كبيراً على الأجهزة العاملة بنظام "ويندوز موبايل"، خصوصاً على أجهزتنا التي تتمتّع بشعبية كبيرة. وتتواجد i-mate منذ نحو 5 سنوات في هذه المنطقة التي تسجّل درجة عالية من التبني المبكر للأجهزة عالية التقنية التي تشمل الهواتف الذكية والأجهزة متعددة الوظائف والتطبيقات المتقدّمة التي تشملها برامج "ويندوز موبايل".

وتؤمّن i-mate من خلال أجهزتها تجربة اتصالات فريدة وواسعة، ليس فقط في مجال الرسائل النصّية، بل البريد الإلكتروني "push email" أيضاً، مع إمكانية استخدام برامج معلوماتية عدّة مثل "word" و"excel" وغيرهما. ويقول **بولر**: "تستهدف الشركة العملاء الذين يحتاجون إلى هذه الوظائف أثناء تنقّلهم، وهي تعزز تجربتهم من الجهاز نفسه عبر البوابة الإلكترونية "club imate" المخصصة لمالكي أجهزة i-mate التي تقدّم الدعم التقني على مدار الساعة، وبلغات عدة، إلى جانب البرمجيات المخصصة وتحديثات النُظم، وتنزيل واستخدام التطبيقات المختلفة مثل تطبيقات الأمن ومشاركة الملفات. هذا إضافة إلى خدمة "i-mate Suite" وهي عبارة عن مجموعة من البرمجيات تساعد الشركات والأفراد من مستخدمي أنظمة "ويندوز موبايل" على إدارة بياناتهم وأجهزتهم والتحكّم بها بشكل آمن.

ويلفت **بولر** إلى أنّ الشركة تركّز على شريحة رجال الأعمال والمحترفين، إلاّ أنّها تتوجّه حالياً إلى شرائح مختلفة من المستخدمين بناءً على الوظائف والخصائص التي يفضّلون، وتعتبر الأجهزة الجديدة التي تطلقها i-mate مثالاً مهماً على ذلك. ويوضح **بولر** استراتيجية الشركة قائلاً: "نركّز في كلّ سوق ندخل إليها على المؤسسات الكبيرة "B2B customer based enterprise" وننطلق منها إلى باقي السوق، فنبني علامتنا التجارية من خلال تأمين تغطية كاملة من محفظة الأجهزة التي نقدّمها، ونحن نتحدّث مع الشركات في عدد من القطاعات لمساعدة موظفيها على العمل أثناء تنقّلهم كما لو أنّهم على مكاتبهم، وبمعنى آخر توسعة الشبكة المحلية LAN إلى أجهزتهم. وتتميّز أجهزتنا بأنّها عالية التقنية والوظيفية ومصممة بطريقة رائعة ومطروحة بأسعار معقولة جداً".

ويضيف: "بما أننا شركة متوسطة الحجم نسبياً في سوق كبيرة جداً يجب أن نتأكد من تأمين خدمة دعم ممتازة لمن يستخدم أجهزتنا مثل خدمة الضمانة الدولية "global warranty" التي نزوّدها للمستخدمين في كافة أنحاء أوروبا، إلى جانب تطبيقات مصممة لتسهل حياة المستخدم. وتكمن ميزتنا التنافسية في القيمة المضافة التي نزوّدها لمستخدمي أجهزتنا، ونحن نستثمر الكثير من الوقت معهم للتأكد من حصولهم على خدمات تتناسب مع احتياجاتهم".

أجهزة جديدة

وكانت i-mate أطلقت، مؤخراً، جهازين جديدين من الفئة المتوسطة للراغبين بالحصول على جميع مزايا الأجهزة العاملة بنظام "ويندوز موبايل" لكن بسعر أقلّ، وهما i-mate JAQ وi-mate SPL. وستزيد هذه الأجهزة الجديدة من مستوى التوازن في الاستخدام بين العمل والترفيه، عبر تزويد رجال الأعمال والمحترفين بجميع مزايا نظام "مايكروسوفت ويندوز موبايل" في أجهزة ملائمة للجيب. ويمتاز الجهازان الجديدان بقوة التحمّل وجاذبية التصميم، ويقدّمان وسائل جديدة للبقاء على اتصال والقدرة على الوصول إلى المعلومات أثناء التنقّل.

كما وسّعت i-mate مجموعة منتجاتها في الشرق الأوسط، بإطلاق جهاز إطار الصور الرقمية اللاسلكي "مومنتو"، وهو يمتاز بواحدة من أوضح شاشات الكريستال السائل الموجودة في السوق. ويسمح "مومنتو" للمستخدمين بعرض الصور الرقمية المنقولة من كمبيوتراتهم الشخصية وأجهزة الهواتف النقّالة، أو إظهارها مباشرة من بطاقة الذاكرة الخاصة بالكاميرا الرقمية، وإرسال الصور الجديدة فوراً عن طريق خدمة Momento Live! عبر الإنترنت. يذكر أنّ جهاز "مومنتو" معتمد للعمل مع نظام تشغيل "ويندوز فيستا"، وهو متوافق مع "ويندوز إكس بي"، ويتضمّن تقنية "واي-فاي" للحصول على مرونة وقابلية الحركة، إضافة إلى سهولة الإعداد، والمعدلات العالية لنقل البيانات.

وبفضل موقعها كشريك ذهبي معتمد لـ"مايكروسوفت"، توفّر i-mate لزبائنها أفضل الإمكانات والخبرات النقّالة في الأعمال كما التسلية. ويشرح **بولر** قائلاً: "كوننا شركة مرخصاً لها مباشرةً من "مايكروسوفت"، نتميّز بقناة مباشرة إلى هذه الشركة لتطوير طريقة واتجاهات برنامج "ويندوز موبايل". ويعطينا ذلك فرصة للعمل مع المطوّرين فيها لتقديم الأفضل، بما يتناسب مع أجهزتنا وبالتالي نوفّر الأفضل والأنسب لعملائنا". ■

شبكات المعلومات في السعودية:

التناغم بين توفير المعلومة وحمايتها

الرياض - "الاقتصاد والأعمال"

"أمن شبكات المعلومات" هاجس جديد يسجّل انتشاراً في كافة قطاعات الأعمال، لاسيما الحسّاسة منها. هل يحدّ ذلك من مرونة أداء الشبكات؟ وكيف نجحت الشركات العالمية في تحويله إلى فرص استثمارية؟ علماً أنّ سوق تقنية المعلومات في المملكة العربية السعودية يشهد نمواً سريعاً، وتُشكّل البرمجيات جزءاً لا يُستهان به من السوق.



جاك جوثركس



علي جمعة

يعتبر المدير العام للأسواق الناشئة في شركة ProCurve Networking By HP، **جاك جوثركس** أنّ السوق السعودية "أهم أسواقنا ضمن الأسواق الناشئة، وتقع في صلب خططنا الإستثمارية للشرق الأوسط في السنوات الثلاث المقبلة. وستركّز هذه الخطط على الموارد البشرية في الدرجة الأولى".

ويقول: "إضافةً إلى الأهمية القصوى التي تحظى بها ضمن رزمة نشاطنا، يشكّل توفير الأمان لشبكات المعلومات ميزة أساسية تستقطب معظم استثماراتنا؛ كما تشكّل المادة الأساسية لقسم الأبحاث والتطوير في شركة HP"، لكنه يشدد في المقابل على أنّ ذلك "لن يؤثر على المرونة المطلوبة لأداء هذه الشبكات".

كذلك توّجت الشركة أحدث نجاحاتها في السعودية من خلال وحدة مكافحة جرائم الإنترنت، وذلك باستخدام تقنية Adaptive Edge للشبكات التي تمكّن وزارة الداخلية من تحقيق المنفعة من خلال نظام شبكات الدفاع مستخدمةً تقنية تتبّع التهديدات والاستجابة بشكل آلي للقضاء على مجرمي الإنترنت".

ويشير **جوثركس** إلى "أنّ 25 في المئة من دخل الشركة يستثمر في الأبحاث، وذلك حرصاً على ابتكار حلول تقنية وحلول سلكية ولاسلكية تتطلّبها الشركات في تطوير أعمالها".

تنظيم واختراق..

في المقابل، يشدد **علي جمعة**، المدير العام في شركة "سيمانتك المحدودة" Symantec – المملكة العربية السعودية، المتخصصة بحماية المعلومات وتطبيقات الإنترنت، على أهمية التوازن بين عرض المعلومات وتبادلها من جهة وحمايتها من جهة أخرى، بحيث لا تعرقل الواحدة منها أداء الأخرى. ويقول: "نعمل دائماً على تطوير ستراتيجيات وخطط تهدف إلى إدارة تحدّيات ومخاطر تقنية المعلومات، ولكننا في الوقت عينه نركّز على الحدّ من التعقيدات ضمن البنية التحتية المعلوماتية".

متابعاً: "إحدى أبرز المشاكل التي تواجهها التقنية في السعودية تكمن في سعيها إلى استقطاب أفضل العناصر من دون التركيز على كيفية تناغمها مع بعضها البعض"، رابطاً "بين النقص في التنظيم والإختراق الذي تشهده المنظومة المعلوماتية، سواء كان إختراقاً داخلياً أو خارجياً". ويشدد **جمعة** على "أهمية ذلك في قطاعات حسّاسة على غرار المصارف التي تعتمد على تقنية المعلومات بشكل متزايد لإتمام كافة عملياتها". ويقول: "يكمن دورنا في خلق التناغم ضمن الشبكة الواحدة والتنظيم المركزي وتوفير كافة عناصر الحماية لهذه الشبكات بالتزامن مع الحدّ من التعقيدات التقنية".

وما ينطبق على القطاع الخاص ينطبق على القطاعات الحكومية. ويشير **جمعة** إلى أنّ الأرقام العالمية تظهر "أنّ 25 في المئة من الإختراقات للمنظومات الإلكترونية تحصل في القطاعات الحكومية. وفي هذا السياق، تبرز أهمية قطاع الغاز والطاقة في السعودية ومجمل دول الشرق الأوسط. لذلك قامت الشركة بتخصيص فريق عمل يهتم بمعالجة الإختراقات في هذا القطاع تحديداً".

وكانت Symantec قد كشفت مؤخراً عن حزمة "سيمانتك كونترول كومبلاينس" (Symantic Control Compliance) المُصمّمة لتلبية احتياجات الدوائر الحكومية وسواها من القطاعات ولتعزيز الكفاءة في المؤسسات وتخفيض تكاليف البُنى التحتية لتكنولوجيا المعلومات.

وتساهم حزمة "سيمانتك كونترول كومبلاينس" في حماية الأصول والمعلومات المهمة من خلال التحكّم الأوتوماتيكي بتطبيقات تكنولوجيا المعلومات والتقييم وإصدار التقارير. كما تتيح هذه الحلول تحسين ستراتيجيات الحماية وتلبية احتياجات عمليات التدقيق المنتظمة.

ويركّز **جمعة** على "التزام الشركة بتطبيق المواصفات العالمية والإلتزام بشروطها، لاسيما منها المواصفات الأوروبية والأميركية. ويتيح ذلك مرونة التواصل بين القطاعات السعودية ونظيرتها الأوروبية والأميركية وغيرها من القطاعات العالمية".

وحول خطط Symantec الستراتيجية للمرحلة المقبلة، يكشف **جمعة** أنّها "تكمن في التركيز على القطاع المصرفي، قطاع الغاز والطاقة، القطاعات الحكومية، وقطاع الإتصالات، من خلال فرق متخصصة في كلّ من هذه القطاعات". ■

بانوراما الإتصالات




عُمان




محمد الوهيبي

يقول مصدر في شركة "ورلدكول" الباكستانية للاتصالات أنّ الشركة العُمانية للاتصالات "عُمانتل" وافقت على شراء حصّة الأغلبية فيها، في صفقة تقول مصادر من قطاع الاتصالات أنّ قيمتها قد تزيد على 171 مليون دولار. وإذا اكتملت هذه الخطوة بنجاح، تُطلق "عُمانتل" عملياً أولى استثماراتها الخارجية في قطاع الاتصالات النقّالة، بعد خسارتها احتكار خدمات النقّال في عُمان العام 2005.

وكان الرئيس التنفيذي لشركة "عُمانتل" **محمد الوهيبي** قد قال مؤخراً أنّ شركته تدرس فرص استكمال حصّة أغلبية في شركة اتصالات في باكستان، من دون ذكر اسم الشركة. وعلى الرغم من عدم توافر تفاصيل رسمية حول قيمة الصفقة، إلاّ أنّ مصادر في قطاع الاتصالات العُماني قالت إنّ "عُمانتل" قد تشتري ما يصل إلى 76 في المئة من "ورلدكول".



السعودية

دعا رئيس مجلس إدارة شركة الاتصالات السعودية **د.محمد الجاسر** الجهات التمويلية من بنوك محلية وشركات عالمية إلى تمويل الشركة بمبلغ 5,7 مليارات ريال (نحو 1,5 مليار دولار) لتغطية 50 في المئة من قيمة صفقة الاستحواذ على 25 في المئة من شركة "ماكسيس" الماليزية، من أصل 11,4 مليار ريال (3 مليارات دولار). مشيراً إلى أنّ الـ 50 في المئة المتبقية، سيتمّ تمويلها ذاتياً من قِبل شركة الاتصالات السعودية. وأضاف **الجاسر** أنّ هذه الصفقة تعتبر خطوة كبرى نحو التوسّع خارج السوق المحلية، حيث اتّفقت شركة الاتصالات السعودية مع الملاك الرئيسيين في شركة "ماكسيس" للدخول في شراكة ستراتيجية. مضيفاً أنّ هذه الصفقة تشكّل خطوة مهمة للشركة في سعيها لأن تكون إحدى الشركات المؤثرة على المستوى الدولي في قطاع الاتصالات، لأنّها ستتيح الوصول إلى أسواق يزيد تعداد سكانها على 1,4 مليار نسمة، وتُعدّ الأسرع نمواً بقطاع الاتصالات في العالم.

من جهة أخرى، كشف تقرير أصدرته مجموعة "هيرمس" مؤخراً عن نتائج ملفتة في قطاع الاتصالات السعودي. حيث أظهر التقرير أنّ حجم الإنفاق على خدمات الاتصالات في السعودية بلغ نحو 10,6 مليارات دولار العام 2006، ما يُعدّ أعلى مستوى إنفاق في منطقة الشرق الأوسط. كما ذكر التقرير أنّ نصيب الفرد من الإنفاق على الاتصالات بلغ 442 دولاراً، في حين أنّ المتوسط السائد في المنطقة بلغ 512 دولاراً، ويصل إلى نحو 1152 دولاراً في الإمارات، و1147 دولاراً في الكويت، و1110 دولارات في قطر، و818 دولاراً في البحرين.

وتوقّع التقرير أن يشهد قطاع الاتصالات السعودي أداءً جيّداً ونمواً مرتفعاً خلال الفترة المقبلة، مدعوماً بنموّ إقتصادي ونموّ في عدد السكان، وانخفاض معدلات النفاذ في جميع قطاعات الاتصالات مقارنة ببلدان مجلس التعاون الخليجي. وبلغ عدد مشتركي الهاتف النقّال في السعودية نهاية العام 2006 نحو 19,6 مليون مشترك، بمعدل نفاذ 82 في المئة، وبلغ عدد مشتركي الخطوط الثابتة 3,9 ملايين، بمعدل نفاذ 16,7 في المئة. وبلغ معدل نفاذ الإنترنت 20 في المئة.

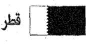
الإمارات



يوسف السيد

وقّعت شركة الاتصالات الفضائية "الثريا" اتفاقية تسهيلات قرض مشترك بمبلغ 125 مليون دولار. وتبلغ مدة التسهيلات 5 أعوام، وقام قسم الأعمال المصرفية الاستثمارية في "بنك الإمارات" و"الإمارات للخدمات المالية" بترتيب الإتفاقية، وعملا مجتمعين كمنظّمين رئيسيين مفوّضين ومديري دفاتر التسهيلات. وضمّ المنظّمون الرئيسيّون والبنوك المشاركة في القرض كلاً من" بنك الإمارات، بنك دبي التجاري، بنك الاتّحاد الوطني وبنك "آي. إن. جي". وسيكون بنك الإمارات وكيلاً للتسهيلات التي ستحلّ محل قرض انتقالي مدّته 6 أشهر.

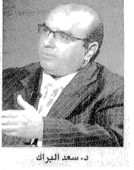
ورحّب الرئيس التنفيذي لشركة "الثريا" **يوسف السيد** بتوقيع الاتفاقية، قائلاً: "أتممنا تسهيلات هذا القرض المشترك بشكل ناجح مع مجموعة مميّزة من البنوك التي تُمارس أعمالها في دولة الإمارات وَجهات الإقراض العالمية، ويُعدّ هذا دليلاً قوياً على الثقة التي تضعها السوق المالية الإقليمية في نجاح شركة "الثريا" وستراتيجيّاتها المستقبلية.



قطر

أعلنت شركة اتصالات قطر "كيوتل" أنّ جزءاً من مبلغ صفقة استحواذ 51 في المئة من رأس مال الشركة الوطنية للاتصالات النقّالة "الوطنية" الذي كان محتجزاً ضماناً للوفاء بشروط الاتفاق؛ قد تمّ دفعه لمصلحة المجموعة الاستثمارية التي تقودها شركة مشاريع الكويت القابضة "كيبكو". يذكر أنّ اتفاق "كيوتل" مع مجموعة "كيبكو" اشتمل على ضمانات تتعلّق بالتزامات "الوطنية" وديونها المحتملة، ومنها ما يتعلّق بتصفية شركة في العراق.

دراسة لـ "أم تي سي"
حول دور الاتصالات المتنقلة خلال الحرب على لبنان


د. سعد البراك

كشفت شركة "أم تي سي" عن نتائج دراسة أجرتها مؤخراً حول دور الاتصالات في الأزمات بعنوان: "الاتصالات المتنقلة: شعب تحت الحصار"، وذلك أثناء مشاركتها في مؤتمر إتصالات في بريطانيا. وأوضحت الدراسة من خلال نموذج الحرب التي شنّت على لبنان في يوليو 2006، أن خدمات الاتصالات النقّالة تمتلك دوراً مهماً في ضمان استمرار التواصل بين أفراد المجتمع طوال فترة الحرب.

وأوضحت الدراسة، التي أعدتها "أم تي سي" بالتعاون مع جهات عالمية متخصصة في الأبحاث السوقية ومنها شركة "نيلسين" العالمية، أنّ تكنولوجيا الرسائل القصيرة (SMS) مكّنت السكان أثناء الحرب من التواصل المستمر ونشر المعلومات والأخبار. وكشفت أن معدل استخدام تكنولوجيا الرسائل القصيرة خلال فترة الحرب تعدت الـ2500 في المئة عن الأيام العادية.

وفي تعليقه على نتائج الدراسة، يقول الرئيس التنفيذي لمجموعة "أم تي سي" **د. سعد البراك**: "صحيح أن توافر خدمات الاتصالات النقّالة بات يُنظر إليه على اعتباره أمراً مسلماً به في مناطق كثيرة حول العالم، لكن دراساتنا البحثية حول الحرب التي شهدها لبنان توضح أنّ الاتصالات النقّالة المتماسكة تستطيع أن تتيح وتقدم نوعاً من الإغاثة الفورية والفعّالة في الظروف الطارئة".

ميلاد جبور عضواً
في مجلس إدارة "سات باث" الأميركية

ميلاد جبور

في خطوة تعتبر الأولى من نوعها، تمّ تعيين رئيس شركة "سات باث" الشرق الأوسط **ميلاد جبور** عضواً في مجلس إدارة المجموعة الأميركية لنُظم الاتصالات الفضائية، والتي تُعتبر من الشركات الرائدة في هذا القطاع على الصعيد العالمي.

وتعليقاً على ذلك، يقول **جبور**: "بداية لا بدّ من شكر مجموعة "سات باث" على لفتتها، التي تؤشر إلى النجاح الذي حققته شركة "سات باث" الشرق الأوسط". وتمتلك مجموعة "سات باث" خبرات متراكمة على مدى 40 عاماً في مجال الاتصالات بواسطة الأقمار الاصطناعية.

أما شركة "سات باث ميدل إيست" فقد تأسست منذ 4 أعوام، وتتخذ من منطقة جبل علي في دبي مركزاً لعملياتها.

كما أنّ رئيس الشركة **ميلاد جبور** يرأس أيضاً شركة GENIUS المتخصصة في تسويق ملحقات الكمبيوتر في الشرق الأوسط وأفريقيا، وشركة GENIUS SOFT المتخصصة في البرامج.

"أيسر" توقّع عقداً
مع الخطوط الجوية التونسية


محمد هليلي

وقّعت "أيسر"، المتخصصة في تزويد أجهزة الكمبيوتر الدفترية في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، صفقة لتزويد الخطوط الجوية التونسية بأجهزة كمبيوتر مكتبية متطوّرة من إنتاجها.

وتلتزم "أيسر"، حسب العقد، بتزويد نحو 500 وحدة متطوّرة من أجهزة "فيريتون" المكتبية لشركة الطيران. وبذلك تحافظ الشركة المصنّعة للتقنية على وجودها القوي في تونس.

وفي المناسبة يقول مدير مبيعات "أيسر" "كمبيوتر" في تونس وشمال أفريقيا وغربها **محمد هليلي**: "تمثل هذه الاتفاقية محطة مهمة أخرى بالنسبة لشركة "أيسر"، لأنها تعكس قوتها كعلامة تجارية في صناعة الطيران في المنطقة".

"ألكاتيل- لوسنت":
مركز ريادي في مجال الاتصالات السريعة

قالت مصادر شركة "ألكاتيل – لوسنت" أنّ مؤسسة "ديل أورو"، المتخصصة في تحليل تطوّرات قطاع الاتصالات العالمي، أكدت في تقرير نشرته مؤخراً "استمرار "ألكاتيل – لوسنت" في تبوّأ مركز ريادي في مبيعات الاتصالات الرقمية DSL وIP DSLAM المبنية على بروتوكول الإنترنت في نهاية الربع الأول من العام 2007".

وتستحوذ "ألكاتيل – لوسنت" على حصة سوقية تراكمية قدرها 26 في المئة، وتحتل مركز الريادة في سوق IP DSLAM للربع الثاني على التوالي.

"شارب" تعرض من لبنان
ستراتيجيتها في العالم

عرضت شركة "شارب"، في مؤتمر صحفي عقدته في لبنان مؤخراً، ستراتيجيتها في العالم وحضورها المتنامي في الشرق الأوسط، إضافة الى عرض لتكنولوجيات الشركة الجديدة.

حضر المؤتمر الصحفي المدير الإداري لشركة "شارب" في الشرق الاوسط **توميو إيزوغاي** ومدير قسم الأجهزة الإلكترونية **دايسوكي كيشيغامي** ورئيس شركة "جتكو" وكيل "شارب" في لبنان **أنطوان دباس**. وتحدّث في المؤتمر ممثلو شركة "جتكو" عن أعمالهم ومساعيهم لملاءمة خططهم التسويقية مع التطوّرات الحاصلة في كل منتجات "شارب".

"برافو" تستثمر 186 مليون دولار في قطاع الاتصالات السعودي




زياد شطاره

قال الرئيس التنفيذي لشركة "برافو" المتخصصة في قطاع الاتصالات **زياد شطاره** أن حجم استثمارات الشركة في المملكة العربية السعودية يقدر بنحو 700 مليون ريال (نحو 186 مليون دولار)، لافتاً إلى أن الشركة تقدم خدماتها إلى مليون موظف تقريباً في قطاع الأعمال السعودي. وتتمثل هذه الاستثمارات ببناء شبكة اتصالات، إضافة إلى الاستثمارات التشغيلية.

وأوضح **شطاره**، في مؤتمر صحفي عقده مؤخراً في الرياض، أن الشركة وفّرت لنحو 10 آلاف شركة سعودية خدمة الاتصال الفوري وبأسعار محددة شهرياً، مضيفاً أن الشركة تتطلع إلى زيادة القدرة الاستيعابية لشبكتها. وعن إمكانية طرح "برافو" للإكتتاب العام، قال **شطاره** أن شركات الاتصالات اللاسلكية تعمل على أساس عقد "بناء، تشغيل، إعادة ملكية" وبعد مرور 15 سنة سيتم تسليمها لشركة الاتصالات السعودية، معتبراً تحويل الشركة إلى مساهمة عامة، غير وارد. وأشار إلى أن الشركة تتطلع قريباً إلى توسعة تغطية الشبكة لتشمل 95 في المئة من قطاع الأعمال في السعودية.

اتفاقية تعاون بين "مايكروسوفت" والمؤسسة العليا للمناطق الاقتصادية المتخصصة في أبوظبي



خلال التوقيع على اتفاقية التعاون

أعلنت المؤسسة العليا للمناطق الاقتصادية المتخصصة عن توقيعها لاتفاقية تعاون مع شركة مايكروسوفت، لتحديث وتطوير أنظمتها وبرامجها المعلوماتية، واستخدام أحدث التقنيات والأنظمة المتطورة في كافة مجالات عملها.

وقال الرئيس التنفيذي بالوكالة للمؤسسة **جابر الخييلي** أن هذه الإتفاقية ستتيح للموظفين في المؤسسة وفي كافة المصانع في مدينة ابو ظبي الصناعية تعزيز قدراتهم الإنتاجية والاستفادة من نظام "مايكروسوفت أوفيس" بالشكل الأمثل من خلال برنامج الاستخدام المنزلي الذي يتيح لهم استخدام التطبيقات الرئيسية من منازلهم.

وأكد المدير الاقليمي في شركة مايكروسوفت، قطاع كبار العملاء والشركاء، **ياسر زين الدين** أن هذه الاتفاقية والاتفاقيات السابقة التي وقعتها "مايكروسوفت" مع "المؤسسة العليا للمناطق الاقتصادية المتخصصة" ستساعد في خلق تعاون أفضل لما فيه مصلحة الجانبين وبما يؤدي إلى الاستفادة من كل التطورات المستقبلية لتحديث كافة برامج المؤسسة. وأشار إلى أن هذه الإتفاقية تمثل خطوة مهمة بين "المؤسسة العليا للمناطق الاقتصادية المتخصصة" و"شركة مايكروسوفت" وهي تعكس أهمية التوجّه نحو أحدث التقنيات والأنظمة المتطورة في كافة المجالات، وتعدّ مثالاً للمؤسسات الأخرى.

Better Homes تنشر حلول "مايتل"



Better Homes تستخدم حلول مايتل

أعلنت "مايتل" عن نشر "Better homes" حلولها للاتصالات عبر بروتوكولات الإنترنت، في مكاتبها الموزعة في كافة أنحاء الإمارات، ينفذها مزود حلول مايتل الذهبي "NetExpress".

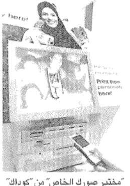
وقال مدير عام "مايتل" في منطقة الخليج **هشام العميلي**: "تعتبر Better Homes رائدة في مجال إدارة العقارات ونحن سنساعدها على تعزيز التنافسية في السوق عبر تنفيذ رؤيتها ببناء ونشر حلول الاتصالات المعتمدة على بروتوكولات الإنترنت. وستُنشر حلول مايتل NN3300 في المكتب الرئيسي للشركة ومكاتبها الفرعية وستضم تطبيقات ذات قيمة مضافة تشمل قدرات مراكز الاتصالات وحلولاً للموظفين العاملين عن بعد".

وتعمل Better Homes في مجال العقارات في الإمارات لأكثر من 20 عاماً وهي متخصصة في بيع وتأجير وإدارة الممتلكات. وبفضل الفورة العقارية التي شهدتها دبي على مدى السنوات القليلة الماضية توسعت الشركة بمعدل 4 مكاتب سنوياً بدءاً بثلاثة مكاتب في العام 2003.

ونتيجة هذا النمو ارتأت الشركة ضرورة استبدال نظام الاتصالات التقليدي بتكنولوجيا اتصالات متطورة من "مايتل" لمواكبة حجم الاتصالات الضخم الذي تتلقاه يومياً.

"كوداك"

مختبر صورك الخاص


"مختبر صورك الخاص" من "كوداك"

طرحت "كوداك" مؤخراً الجيل الثاني من أكشاك "كوداك" للصور، التي توفّر للمستخدم إمكانية طباعة الصور بمفرده وفي ثوان معدودة. وأطلقت "كوداك" على هذه الأكشاك الجديدة تسمية "مختبر صورك الخاص" نظراً لسهولة طباعة الصور بخصوصية تامة وبمجرد اتباع تعليمات بسيطة من خلال شاشة تعمل باللمس، كما تفسح المجال للمستخدم لإضافة الأطر والنصوص على الصور وطباعتها على ورق "كوداك" عالي النوعية.

"تجاري"

بوابة إلكترونية لشركات المنطقة الحرّة


من اليمين: أسامة العمري، المدير العام لهيئة المنطقة الحرة في رأس الخيمة، وعمر حجازي

أبرمت "تجاري" اتفاقية شراكة مع هيئة المنطقة الحرّة في رأس الخيمة من أجل إطلاق بوابة إلكترونية متخصصة توفّر للشركات العاملة في المنطقة الحرّة حزمة شاملة ومتكاملة من خدمات التجارة الإلكترونية.

وستقيم البوابة الإلكترونية مجتمعاً إلكترونياً متكاملاً يستفيد منه نحو 3 آلاف شركة عالية عاملة في المنطقة الحرّة في رأس الخيمة، تتيح للأعضاء فيها فرصة التبادل التجاري مع الشركات الأخرى العاملة في المنطقة الحرّة، إضافة إلى كافة الأعضاء في شبكة "تجاري"؛ كما ستوفّر هذه البوابة للشركات فرصة عرض منتجاتها وخدماتها أمام الشركات العالمية.

ويقول الرئيس التنفيذي لـ"تجاري" **عمر حجازي**: "تُعدّ البوابة الإلكترونية المرتقبة امتداداً للتسهيلات والخدمات المتقدمة التي توفّرها هيئة المنطقة الحرّة في رأس الخيمة للمستثمرين، كما تمثل الخدمات الإلكترونية التي ستوفّرها بُعداً إضافياً للخدمات ذات المعايير العالمية التي دأبت المنطقة الحرّة في رأس الخيمة على توفيرها لعملائها".

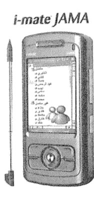
"لكسمارك"

طابعات لاسلكية جديدة

أطلقت "لكسمارك" ثلاث طابعات لاسلكية جديدة في أسواق الشرق الأوسط لتسهيل بيئة الأعمال. وتتمتّع هذه الطابعات بسهولة الاستخدام وبمستويات عالية الجودة، مثل الطباعة على الوجهين. وتعدّ حلول "لكسمارك" الخاصة بالطباعة من أكثر الحلول سهولة ومرونة بالنسبة للمستخدمين من المنزل أو من أصحاب الشركات. مع الإشارة إلى أن الشركة نجحت في زيادة نسبة مستخدمي طابعاتها في قطاع البنوك والشركات ليصل إلى 75 في المئة.

"i-mate"

جهاز "جاما"



أطلقت "i-mate" جهاز "JAMA" للراغبين بكمبيوترات الجيب الشخصية. يوفّر الجهاز مزايا الاتصالات النقّالة السهلة والمباشرة من دون الإرباك المصاحب للتقنيات المعقدة. ويجمع الجهاز، الغني بوظائف ويندوز موبايل، بين سهولة الاستخدام وتصميم يمتاز بخفة الوزن وصغر الحجم، كما يضم برنامج المرسال الفوري (IM) للتواصل الدائم أثناء التنقّل.

ويمتاز "جاما" أيضاً بشكله الجذّاب والأنيق ويقدم تجربة غنية بالوسائط المتعددة بفضل شاشة اللمس عالية الجودة بقياس 2,4 بوصة لتسهيل التصفح، مع كاميرا رقمية دقتها 2 ميغابكسل. وهو مزوّد بالإصدار الخامس من نظام التشغيل "ويندوز موبايل" لكمبيوترات الجيب، ما يعطي المستخدم المزايا ذاتها التي اعتادها في تطبيقات Microsoft Office Mobile، مثل الإصدارات النقّالة من برامج Word وExcel وPowerPoint Mobile وInternet Explorer Mobile، بالإضافة إلى تقنية دفع البريد الإلكتروني من خلال البرنامج Outlook Mobile، وMedia Player 10 Mobile.

"أل جي"

تعزز مبيعات تقنية الربط الشبكي المنزلي


تسهيل الحياة مع "هوم نت"

توقّعت شركة "أل جي إلكترونيكس" أن تحقق حجم عائدات كبير من مبيعاتها الخاصة بتقنية الشبكة المنزلية الذكية "هوم نت" في قطاع الضيافة بالمنطقة مع نهاية العام الحالي. وتقوم تقنية "أل جي" "HomNet" بربط الأفراد بمنازلهم باستخدام مجموعة متنوّعة من الأجهزة والتقنيات، بما فيها أجهزة التلفاز، الإنترنت، الهواتف النقّالة، كما توفّر أسلوب حياة أكثر راحة وأماناً.

وتنوي "أل جي"، من خلال شراكتها مع شركات الأنظمة المدمجة في المنطقة، عرض الاستخدامات المتعددة لقسمها الخاص بالربط الشبكي المنزلي لقطاع الضيافة. وتقوم تقنية "أل جي" "هوم نت" بدمج 8 حلول في حزمة واحدة شاملة هي: "Community Portal"، "Home Tasking"، "Home Management"، "Home Entertainment"، "Home Safety"، "Home Communication"، "Well-Being" و"Community Management".

وكانت "أل جي" قد وقّعت مؤخراً عقوداً بقيمة 30 مليون درهم مع شركتي "سانغ وون"، و"باندو آند رويال هاوس" لتجهيز أكثر من 1200 منزل في الإمارات بحلول شاملة ومصممة خصيصاً وفقاً لاحتياجاتها.■

"أجيليتي" الكويتية تعزّز هويتها العالمية

الكويت – "الاقتصاد والأعمال"

تقف شركة أجيليتي الكويتية على أبواب مرحلة جديدة في مسيرة ترسيخ هويتها العالمية. فبعد فوزها بعقد قيمته 50 مليار دولار مع وزارة الدفاع الأميركية، نجحت في تعزيز تواجدها في بعض الأسواق والمدن الرئيسية كـ: هيوستن، باريس وأمستردام. وكانت الشركة طرحت خطة عمل جديدة تُعرف بـ (8 * 8) تهدف من خلالها إلى تحقيق نحو 800 مليون دولار أرباحاً صافية في العام 2008، والاستحواذ على عدد من الشركات المتخصصة، كما أنّها تصب في سياق الجهود التي بدأتها قبل فترة والهادفة إلى إعادة النظر في بعض مصادر إيراداتها المالية، علماً أنّه سبق للشركة أن جدّدت عقد المورد الأوّل مع الجيش الأميركي وذلك لمدّة سنة، والذي تتراوح قيمته بين 993 مليون دولار و2,8 مليار دولار.



طارق سلطان

شكّل العقد الذي فازت به شركة "أجيليتي" ضمن تحالف قادته ضمّ شركتي KBR و"فلور" الأميركيتين، والموقّع مع وزارة الدفاع الأميركية (البنتاغون)، أبرز ملامح ستراتيجية العمل الجديدة التي اعتمدتها الشركة، وذلك في إطار توجّهها نحو التحوّل إلى شركة عالمية متخصصة في مجال الخدمات اللوجيستية المتكاملة. وبلغت قيمة العقد 50 مليار دولار لمدة 10 سنوات، وتقوم الشركة بموجبه بتوفير خدماتها إلى المؤسسات والشركات الأميركية في كافة مناطق تواجدها حول العالم، ولا يقتصر على الجيش الأميركي في إطار تقديم الخدمات اللوجيستية والنقل وبناء وصيانة المنشآت. ويتيح العقد الجديد للحكومة الأميركية الإفادة من خدمات "أجيليتي" في أيّ منطقة في العالم في حال وقوع أيّ أحداث استدعت تحرّك المؤسسات الأميركية بما فيها الجيش.

وأعلنت "أجيليتي" عن عقد آخر لصيانة قاعدة إسبانيا التابعة للقوّات الجوّية الأميركية في أوروبا، وتصل قيمته إلى 43,6 مليون يورو، ولمدة سنتين. وقد فازت بهذا العقد شركة Spain AFS، وهذه الشركة هي نتاج شراكة بين "أجيليتي" وشركة "فيرست سباين سيرفسز" (FSSI).

وتزامنت هذه الخطوة مع إعلان الشركة عن خطة لتطوير 3 منشآت جديدة للخدمات اللوجيستية في هيوستن، أمستردام وباريس، عبر عقود وقّعتها مع شركة "إيه. أم. بي بروبرتي كوربوريشن" AMB Property Corporation. وكانت شركة "إيه. أم. بي" بدأت بناء منشأة على مساحة 240 ألف قدم مربّع لصالح شركة "أجيليتي" في مدينة هيوستن، تقع بالقرب من مطار وميناء هيوستن، من المتوقّع أن تخدم هذه المنشأة قسم المشاريع اللوجيستية في الشركة المتخصص بنقل معدّات قطاع النفط. كما قامت "أجيليتي" باستئجار مساحة في مبنى "إيه أم بي جونس ديستريبوشن سنتر" بهدف تأسيس مركز رئيسي لها في باريس في خطوة تهدف إلى توسيع نشاطها في فرنسا. كما استأجرت مبنى إيه أم بي فوكر لوجيستيكس سنتر في أمستردام والذي يقع بالقرب من مطار شيبهول الذي يُعدّ ثالث أكبر مطار في أوروبا من حيث حجم عمليات الشحن، ويلبّي حاجة الشركة كمركز للشحن الجوّي والتوزيع.

إعادة هيكلة

تعكس خطة الشركة الهادفة للاستحواذ على شركات جديدة متخصصة في مجال النقل والشحن وغيرهما من الخدمات التي تكمّل نشاطها الرئيسي، توجّهاً للتواجد في أسواق جديدة تستكمل من خلالها الشركة خطّتها في الأسواق الحيوية، بما يتواكب مع مرحلة تحوّلها نحو العالمية. وبذلك تدخل الشركة مرحلة إعادة هيكلة على أن تبدأ بجني ثمار ستراتيجية عملها خلال السنوات المقبلة، متوقّعة تباطؤاً في نموّ أرباحها خلال السنوات الخمس المقبلة، حتى يتمّ الانتهاء من عمليات الدمج بين بعض الوحدات والشركات التي تمّ الاستحواذ عليها والتي تترافق مع توسّع نحو أسواق جديدة كالصين وشرق أوروبا. وتهدف الشركة من خلال خطّتها هذه إلى تقليص الاعتماد على عقود الجيش الأميركي، والتي شكّلت خلال الفترة الماضية مصدراً رئيسياً لإيرادات الشركة.

وكانت ملامح ستراتيجية العمل الجديدة في الشركة بدأت تظهر العام الماضي من خلال الاستحواذ على 3 شركات متخصصة في الخدمات اللوجيستية هي: "جيولوجيستيكس"، "ترانس-لينك" و"ترانسوشينك" للشحن.

واستكملت الشركة خطّتها هذا العام من خلال الاستحواذ على 4 شركات جديدة، هي:

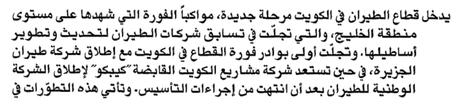
– "ليدر غروب"، وهي شركة مصرية متخصصة في مجال الشحن، وترتبط بشبكة من العلاقات مع شركات النفط والغاز والشركات التجارية التي تقدّم خدماتها من وإلى أوروبا وأميركا والشرق الأقصى.

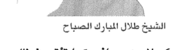
– "جوانجزوهو رانتونغ" في الصين، المتخصصة في الشحن عبر المحيطات عن طريق إقليم جوانجزوهو جنوب الصين. وستمكّن صفقة الاستحواذ هذه شركة "أجيليتي" من التواجد في السوق الصينية من خلال 14 مكتباً. ومن المتوقّع أن ترفع "أجيليتي" حجم استثماراتها في السوق الصينية من خلال شركتها الجديدة عبر توسيع مروحة نشاطها لتطال خدمات الشحن الجوّي وتقديم الحلول اللوجيستية لعملائها في جنوب الصين.

وكانت "أجيليتي" وقّعت اتفاقية لشراء شركة "بان أورينت" التي تتّخذ من أوستراليا مقرّاً لها، وشركة "أل.أي.بي. إنترناشيونال" ومقرّها نيوزيلندا. وتُعدّ "أل. أي. بي. إنترناشيونال" من أبرز الشركات المتخصصة في مجال خدمات النقل، وتملك عدداً من المكاتب تقدّم من خلالها خدماتها للعملاء في قطاع التعدين في أوستراليا ونيوزيلندا. كما تعتبر "بان أورينت" من الشركات المتخصصة في مجال الخدمات اللوجيستية، وتقدّم خدماتها للعملاء في قطاعات مختلفة في أوستراليا ونيوزيلندا. ■



النقل الجوي في الكويت مرحلة القطاع الخاص





الشيخ طلال المبارك الصباح

الكويت–عاصم البعيني

يدخل قطاع الطيران في الكويت مرحلة جديدة، مواكباً الفورة التي شهدها على مستوى منطقة الخليج، والتي تجلّت في تسابق شركات الطيران لتحديث وتطوير أساطيلها. وتجلّت أولى بوادر فورة القطاع في الكويت مع إطلاق شركة طيران الجزيرة، في حين تستعد شركة مشاريع الكويت القابضة "كيبكو" لإطلاق الشركة الوطنية للطيران بعد أن انتهت من إجراءات التأسيس. وتأتي هذه التطوّرات في ظل مؤشرات قياسية شهدها مطار الكويت الدولي في العام 2006 حيث بلغ عدد المسافرين نحو 6 ملايين مسافر، كما تأتي في ظل توقعات المنظمة الدولية للنقل الجوي الـ(أياتا) بزيادة عدد المسافرين في المنطقة ما بين العامين 2005 و2009 بنسبة 6,7 في المئة، وبمتوسط نمو يبلغ 5,7 في المئة؛ وهي تواكبت مع إقرار الكويت لسياسة الأجواء المفتوحة وإقرار خطة لتطوير المطار.

شكّل العام 2003 عام التحوّل بالنسبة لقطاع الطيران في الكويت مع عودة الطمأنينة للمستثمرين بعد تحرير الكويت، واتخاذ العديد من الشركات الأجنبية من الكويت مقراً لأعمالها لتوفير خدماتها في السوق العراقية. وساهمت هذه العوامل في ارتفاع الطلب على خدمات الطيران، وتجلّت في خطط الشركات العاملة في الكويت والهادفة إلى تحديث وزيادة عدد أساطيلها.

"الكويتية" تحدث الأسطول

بعد سنوات عدة من التأخير، أقرّت الحكومة الكويتية خطة لتحديث أسطول مؤسسة الخطوط الجوية الكويتية. ومن المتوقع ان تنفق المؤسسة نحو 6 مليارات دولار على تحديث أسطولها. وتستعد المؤسسة لشراء 12 طائرة من شركة "بوينغ" طراز 787، و7 طائرات من شركة "إيرباص" من طراز A320، مع خيار شراء 7 طائرات أخرى، وبلغت قيمة الصفقة نحو 3 مليارات دولار. ومن المتوقع ان تبدأ المؤسسة في تسلّم الطائرات الجديدة ما بين العامين 2009 و2014. ووقّعت المؤسسة اتفاقية مع شركة "آلافكو" لتمويل شراء وتأجير الطائرات، بهدف اختصار مدة تسلّم الطائرات.

وعلى الرغم من إقرار الحكومة لخطة تحديث الأسطول، ما زالت المؤسسة تئن تحت وطأة بيروقراطية القطاع العام، وتنتظر قرار تحويلها من مؤسسة عامة الى شركة تجارية. وفي هذا السياق، يقول رئيس مجلس الإدارة **الشيخ طلال المبارك الصباح**: "إنّ المؤسسة تعاني من الازدواجية في التعاطي، اذ تعامل على أساس أنها مؤسسة حكومية وتحاسب على أنها شركة تجارية". ويوضح أن خطة تحديث الأسطول تمتد على ثلاث مراحل مترابطة تتناول جوانب عدة، وقد طبّقت المؤسسة الجانب المتعلق بخطوط التشغيل، عن طريق إعادة النظر بشكل وثيق برؤية الحكومة، نظراً لأن المؤسسة ما زالت خاضعة لإشرافها.

واللافت أن تعثر تحديث أسطول الخطوط الجوية الكويتية وغيابها عن ساحة المنافسة، فتح المجال أمام القطاع الخاص للعب دور حيوي في قطاع الطيران الكويتي.

"الجزيرة" المبادرة الأولى

عكس نجاح إطلاق شركة "طيران الجزيرة" فرص الاستثمار المتوفّرة في قطاع الطيران الكويتي، وشكل إطلاقها علامة فريدة كشركة تعمل وفقاً لمفهوم الطيران منخفض التكلفة. ومنذ انطلاقتها، اعتمدت "طيران الجزيرة" خطة عمل واضحة المعالم تهدف إلى تحرير 10 ملايين مسافر في العام 2010. وفي سياق النمو الذي تشهده، وقّع رئيس مجلس إدارة الشركة ورئيسها التنفيذي **مروان مرزوق بودي** عقداً مؤكداً مع رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة "ايرباص" **لويس غالوا** لشراء 30 طائرة ايرباص من طراز A320، وبلغت قيمة الصفقة نحو 2,4 مليار دولار. وبذلك يرتفع عدد الطائرات التي طلبتها الشركة إلى 40 طائرة.

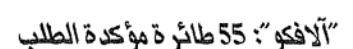
وتشغّل الشركة رحلاتها إلى أكثر من 20 وجهة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وإيران وشبه القارة الهندية. وهي تتخذ من الكويت ودبي محطات رئيسية لإقلاع طائراتها. وتخطط الشركة لإطلاق المزيد من الرحلات الى كل من قبرص، ومدن صلالة ومسقط، وطهران، وشيراز، وتدرس إمكانية دخول السوق السعودية. وتواكبت هذه الخطوات مع ورشة عمل وتطوير داخلية بدأت برفع رأس مالها، والاستعداد لإدراج أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية. وكانت الشركة حققت أرباحاً صافية بلغت قيمتها 2,503 مليون دينار كويتي، أي ما يعادل نحو 8,660 ملايين دولار، خلال العام الأول للتشغيل، في حين بلغت إيراداتها في تلك الفترة نحو 21,532 مليون دينار كويتي أي ما يعادل نحو 74,501 مليون دولار، وبلغت ربحية السهم 25 فلساً.

■■ **تطوير "الكويتية" بات ضرورة ملحة** ■■

"الوطنية للطيران"

من جهتها، تستمر الشركة الوطنية للطيران، والتي تمّ تأسيسها في العام الماضي، في اتخاذ الخطوات لبدء التشغيل، مستندة في ذلك إلى الدعم المطلق من شركة مشاريع الكويت القابضة "كيبكو"، إلى جانب مساهمين استراتيجيين كمجموعة شركات فؤاد الغانم التي تملك خبرة طويلة في هذا المجال من خلال شركات عدة تعمل في

أوروبا، وشركة كويت إنترناشيونال لتأجير وبيع وتملّك الطائرات، وشركة مجموعة بوخمسين القابضة، وشركة مجموعة حمد محمد الوزان وأولاده للتجارة العامة. وتتمتّع الشركة بقاعدة مالية متينة، إذ يبلغ رأس مالها 50 مليون دينار كويتي، ما يوفّر لها دفعاً قوياً، خصوصاً أنها تستعين بكوادر بشرية متخصصة ويرأس مجلس إدارتها **أحمد فيصل الزبن** الذي يملك خبرة تمتد لنحو 35 عاماً. واتخذت الشركة العديد من الخطوات، بينها مفاوضات لشراء طائرات ركاب وشحن من شركة إيرباص. ومن المتوقع أن تنطلق الشركة بأسطول مكوّن من 15 طائرة.



"آلافكو": 55 طائرة مؤكدة الطلب

تلعب شركة آلافكو لتمويل شراء وتأجير الطائرات دوراً حيوياً في مجال تأجير الطائرات، وقد اتخذ مجلس إدارة الشركة مجموعة من الخطوات التي عززت حضورها في هذا المجال، كان آخرها إدراج أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية، يدعمها في ذلك مساهمة "بيت التمويل الكويتي" بنسبة كبيرة من رأس مالها، في حين تساهم مؤسسة الخطوط الجوية الكويتية بالنسبة المتبقية. وفي سياق الخطوات المتسارعة لتعزيز أسطولها، أعلن رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب **أحمد عبد الله الزبن** نجاح الشركة في تعديل اتفاقية شراء 18 طائرة من طراز ايرباصA350 كانت تعاقدت على شرائها في شهر نوفمبر من العام 2005 بقيمة 2,9 مليار دولار، وتمّ استبدالها بالعدد نفسه من طائرات طراز A350XWB الجديد، على أن يتم التسليم ما بين العامين 2015 و2017. ووقّعت الشركة عقداً آخر لشراء 7 طائرات من طراز إيرباص A320 بقيمة 385 مليون دولار، على أن يتم تسليمها في العام 2012.

وكانت الشركة وقّعت صفقة شراء 12 طائرة بوينغ من طراز 8–787 دريملاينر، مع حق شراء 6 طائرات إضافية من النوع ذاته، وشراء 6 طائرات من طراز 800–737 من الجيل الجديد مع حق شراء 6 طائرات إضافية من النوع ذاته، وبلغت قيمة الصفقة نحو 3,5 مليارات دولار. وبذلك تكون الشركة رفعت عدد الطائرات المؤكدة الطلب من شركتي "إيرباص" و"بوينغ" إلى 55 طائرة على أن يبدأ تسليمها في العام 2009.

2006 عام قياسي

بلغت حركة المسافرين من وإلى الكويت خلال العام 2006 مستويات قياسية، حيث تجاوز عدد المسافرين عتبة الـ6 ملايين،





أحمد فيصل الزبن

بزيادة 12 في المئة عن العام 2005، في حين بلغ إجمالي عدد الرحلات التجارية نحو 50,212 ألف رحلة إقلاع وهبوط بزيادة 11 في المئة عن العام 2005، وبلغ إجمالي عدد الرحلات الإضافية لشركات الطيران العاملة في الكويت 2045 رحلة، في حين بلغ إجمالي الرحلات غير التجارية 21508 رحلات. وعلى صعيد المبيعات بلغ حجم المبيعات النقدية لتذاكر الطيران خلال العام 2006 نحو 227,5 ألف دينار كويتي، وهي تمثل نسبة 94 في المئة من مبيعات السوق المحلية لنحو 230 مكتب سياحة وسفر لشركات الطيران العاملة في الكويت والبالغ عددها نحو 40 شركة.

وفي ما يتعلق بالحجوزات، بلغ عدد عمليات الحجز 4,035 ملايين عملية، من خلال وكلاء نظم الحجز المركزية لـ"جاليليو"، "أماديوس" و"سيابر"، وبلغت تكلفتها نحو 3,6 ملايين دينار كويتي. وكانت حصة "الكويتية" منها نحو 1,287 مليون عملية حجز، أي ما يوازي نسبة 31,9 في المئة، وحصة "طيران الإمارات"، التي حلت في المرتبة الثانية، نحو 416 ألف عملية، أي ما يوازي 10,3 في المئة، و"مصر للطيران"، التي حلّت ثالثة، 338,641 عملية، بنسبة 8,4 في المئة. وجاء ترتيب أكبر 10 مدن من حيث حجم الحجوزات على الشكل الآتي: القاهرة، دبي، جدّه، بيروت، دمشق، بومباي، لندن، دكا، مانيلا والبحرين.

تطوير المطار

أمام النمو الذي تشهده حركة الطيران في الكويت، أقرّت الحكومة الكويتية خطة لتطوير المطار من خلال استثمار نحو 6 مليارات دولار في أعمال التوسعة، على أن يخصص جزء منها في تطوير مؤسسة الخطوط الجوية الكويتية وتحديث أسطولها. ووفقاً للخطط المطروحة سيتم رفع القدرة الاستيعابية لمطار الكويت الدولي الى نحو 20 مليون مسافر في العام 2011. وتأتي هذه الخطة في سياق الستراتيجية التي وضعتها الحكومة والهادفة الى تحويل الكويت الى مركز مالي وتجاري إقليمي، كما أنها تنسجم مع سياسة الأجواء المفتوحة التي اعتمدتها الكويت. وفي هذا السياق، أقدمت الحكومة الكويتية على تعديل العديد من الاتفاقيات الثنائية وكسر الاحتكار في مجال تقديم الخدمات الأرضية.

احتدام المنافسة

تتجه أنظار المهتمين بقطاع الطيران الى المرحلة المقبلة، بعد دخول "الوطنية للطيران" حلبة المنافسة، حيث من المتوقع أن يتغير المشهد كلياً مع احتدام المنافسة، ما قد يترك أثره على أسعار التذاكر. ولذا باتت الحكومة الكويتية مطالبة أكثر من أي وقت مضى بحل أزمة "الكويتية"، خصوصاً أن حرب الأسعار ستترك أثرها على المؤسسة أكثر من الشركات الأخرى، فالأخيرة تدعمها رؤوس أموال ضخمة وتساهم فيها شركات عدة، في حين تبقى المؤسسة مقيدة بالميزانية المقرّرة لها وأي أعباء إضافية ستترتب ديوناً في جدولها المالي. ويوضح **الصباح** أن المؤسسة تعوّل على مستوى الخدمات التي ستلعب دوراً مهماً في المرحلة المقبلة، ومع ذلك يطالب الحكومة بضرورة توفير الدعم للمؤسسة خصوصاً أن الشركات الأخرى تتوفّر لها مقوّمات النجاح كافة. ■

أحمد عبد الله الزبن

■■

"الوطنية للطيران" تستعد للإقلاع متسلّحة بالدعم المالي والخبرة

■■

"موانئ دبي العالمية" تفوز بتجهيز وتشغيل محطة في ميناء روتردام


جمال ماجد بن ثنية

فاز تحالف تقوده شركة موانئ دبي العالمية، ويضم 4 شركات ملاحية أخرى هي "ميتسوي أو اس كيه لاينز" و"هيونداي ميرجانت مارين" و"نبتون أورينت لاينز" و"سي ام ايه سي جي أم"، بعقد تجهيز وتشغيل أول محطة في مشروع "ماسفلاكتي 2" في روتردام.

وتبلغ الطاقة الاستيعابية لمحطة الحاويات الجديدة نحو 4 ملايين حاوية نمطية في السنة، علماً أن تشغيلها سينطلق في العام 2013. وسيكون للمحطة رصيف بحري عميق بطول 1900 متر وبعمق 20 متراً ورصيف آخر بطول 550 متراً للشحن الداخلي ورسو سفن الامداد ومحطة نقل للسكك الحديد.

وقال نائب رئيس موانئ دبي العالمية والمدير التنفيذي لمجموعة عالم الموانئ والمناطق الحرة **جمال ماجد بن ثنية**: "سيفسح هذا المشروع المجال لتقديم أفضل الخدمات لعملائنا ومساعدتهم على مواصلة المشاركة في زيادة حجم التجارة العالمية، الأمر الذي يتيح خيارات أوسع لدى المجتمع الأوروبي لاختيار الأفضل من بين شركات الشحن".

ومن جهته، قال المدير التنفيذي لموانئ دبي العالمية **محمد شرف**: "نحن فخورون بأن نكون جزءاً من التحالف الذي وقع عليه الاختيار لتجهيز وتشغيل أول محطة من نوعها في مشروع "ماسفلاكتي 2" الحيوي. وستكون هذه المحطة مرفقاً مهماً وستسهم عند بدء تشغيلها في تخفيف الضغط على الموردين والمستوردين، لتضع بذلك حلاً لإحدى أصعب المشاكل التي تعاني منها أوروبا، وهي ازدحام موانئها".

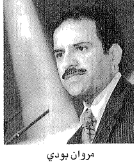
يذكر أن تشغيل المحطة سيخضع لمراحل عدة قبل أن تبدأ عملية تشغيلها في العام 2013. وعلى الرغم من أن هذه المحطة تشكّل 40 في المئة فقط من مشروع "ماسفلاكتي 2"، إلا أنها تعتبر مؤشراً واضحاً على أهمية القيمة الستراتيجية الكبيرة التي تتمتع بها روتردام بالنسبة لمزودي الخدمات اللوجيستية العالمية.

"اليمنيّة" تشتري 10 طائرات ايرباص


عبد الخالق القاضي

يؤكّد رئيس مجلس إدارة شركة الخطوط الجويّة اليمنيّة **عبد الخالق القاضي** أنّه سيتمّ تثبيت طلبية شراء 10 طائرات جديدة من نوع "ايرباص 350" كان تمّ التوقيع على اتفاق بشأنها مع الشركة الأوروبية في العام 2006. وتقدر قيمة هذه الطلبية بحسب السعر المعلن للطائرة بنحو 972 مليون دولار. ويضيف **القاضي**: "لقد وقّعنا بالأحرف الأولى على شراء هذه الطائرات، وخلال أشهر سيتمّ التوقيع النهائي على هذه الصفقة"، على أن توضع هذه الطائرات في الخدمة العام .2013وكانت الخطوط الجويّة اليمنيّة أعلنت في مارس من العام 2006 عن توقيع خطاب نوايا لشراء 6 طائرات ايرباص "إيه 350" للرحلات الطويلة مع خيار لشراء 4 طائرات أخرى.

"طيران الجزيرة" تشتري 30 طائرة "ايرباص"


مروان بودي

وقّعت "طيران الجزيرة" عقداً مع شركة ايرباص لشراء 30 طائرة من طراز "أي 320"، ليرتفع بذلك عدد طائرات "طيران الجزيرة" إلى 40 من الطراز نفسه. ووقّع العقد رئيس مجلس إدارة والرئيس التنفيذي لـ "طيران الجزيرة" **مروان بودي** ورئيس مجلس إدارة والرئيس التنفيذي لـ "ايرباص" **لويس غالوا**، بحضور مدير العمليات في "ايرباص" **جون ليهي**.

ويقول **بودي**: "لدينا في "طيران الجزيرة" خطط طموحة نحو النموّ، ولقد وجدنا في "إيرباص" شريكاً جيداً". مضيفاً: "بدأنا بالتشغيل في أكتوبر 2005 بأول طائرة من طراز "أي 320" واليوم نقوم بتشغيل 5 طائرات، حيث أثبتت طائرة "أي 320" أنّها استثنائية بالنسبة لنا ولخطط النموّ لدينا".

"أرامكس" تستضيف اجتماع "تحالف التوزيع العالمي"

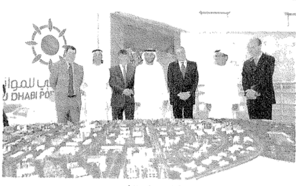
استضافت "أرامكس" في عمّان اجتماعاً لممثلي "تحالف التوزيع العالمي" (GDA) الذي يضمّ أكثر من 40 شركة عالمية متخصصة في تقديم حلول النقل والخدمات اللوجيستية حول العالم، حيث ناقش النموّ النوعي الذي تمّ تحقيقه بإدارة "أرامكس" (DFM:ARMX) التي تُعدُّ من المؤسّسين الرئيسيين لهذا الاتّحاد وتترأسه منذ العام 2003.

وتُعتبر "الشبكة العالمية لتحالف التوزيع العالمي" (GDA) أساساً تعتمد عليه الشركات الـ 40 الأعضاء لتقديم حلول عالمية ودقيقة التوقيت لقاعدة العملاء المنتشرة حول العالم. وتتجاوز إيرادات التحالف الموحّدة 7,5 مليارات دولار، ويضمّ 12 ألف مكتب، و30 ألف مركبة نقل، و66 ألف موظّف. وتوفّر "أرامكس" تقنيات تكنولوجيا المعلومات التي تسيّر سائر عمليات التحالف، كما تقدّم الخدمات المحاسبية للعمليات التي تتمّ بين أعضاء التحالف، إلى جانب إدارة التحالف وتطوير أدائه والنظرة في ضمّ أعضاء جدد إلى شبكة التحالف.

"أبو ظبي للموانئ" تختار بنك HSBC
مستشاراً مالياً لمشروع ميناء خليفة والمنطقة الصناعية

اختارت شركة أبو ظبي للموانئ بنك HSBC كمستشار مالي للشركة في ما يختص بمشروع ميناء خليفة والمنطقة الصناعية في الطويلة.

وقّع الإتفاقية في المقرّ الرئيسي لشركة أبو ظبي للموانئ الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للشركة **أحمد سعيد الكليلي** والرئيس التنفيذي لبنك HSBC **يوسف نصر**.


أمام مجسّم المشروع

وبموجب هذه الإتفاقية يقوم بنك HSBC بتقديم الاستشارات المالية إلى شركة أبو ظبي للموانئ حول الخيارات التي سيتمّ وضعها كاستثمار في المشروع، والتي تشمل توفير معلومات عن التكلفة والتمويل حول مختلف الخطوات اللازمة لإنجاز المشروع، مع التركيز بشكل خاص على تكامل جميع العناصر مع المخطط العام له.

ويفتح هذا التعاون الباب أمام الإفادة من الخبرات العالمية ونقاط القوّة لدى الجهتين وتفعيلها من خلال توحيد وتنسيق الجهود على الصعيد العالمي، والاشتراك في تحديد أفضل الاستثمارات والأساليب المالية للمشروع.

ويعتبر **الكليلي** أنّ الإتفاقية خطوة خلاّقة على طريق شراكة مبتكرة بين طرفين يهدفان إلى تقديم تعاون على مستوى عالمي. فالخبرة الواسعة والإمتداد العالمي لبنك HSBC يعزّزان ثقة شركة أبو ظبي للموانئ بأنّها تسير في الطريق الصحيح كمطوّر لمشروع ميناء خليفة والمنطقة الصناعية في الطويلة، وبدورها الطليعي كداعم رئيسي للتنمية الاقتصادية لإمارة أبو ظبي، وهو ما ينسجم مع خطط النموّ الإقتصادي التي وضعتها حكومة أبو ظبي.

يُذكر أنّ شركة أبو ظبي للموانئ تأسست بموجب مرسوم أميري صدر في العام 2006، أسند إليها مهام إنشاء وتطوير وإدارة كافة الموانئ والبُنى التحتية اللازمة لها في إمارة أبو ظبي، باستثناء الموانئ العسكرية وموانئ النفط والغاز.

"كارطقو التونسية":
شهادة أوروبية لسلامة الطيران
وتأهيل شامل لفندق "كارطقو البلاس"

حصلت شركة كارطقو للطيران على شهادة المواصفات الأوروبية (EASA Part 145)، التي تثبت أنّ نظام صيانة الطائرات يتوافق مع متطلبات الوكالة الأوروبية لسلامة الطيران.

وكانت "كارطقو للطيران"، التي يرأسها رجل الأعمال التونسي **بلحسن طرابلسي**، بدأت منذ العام 2005، رحلة الحصول على هذه الشهادة، حيث تمّ رصد استثمارات كبيرة في التجهيز واختيار الموارد البشرية ذات الكفاءة والتدريب المتواصل لها. وتعتبر الشركة أنّ الشهادة التي حصلت عليها هي بداية رحلة جديدة للحصول على 9 مواصفات جديدة تغطي كافة مجالات النوعية في الطيران المدني.

وتؤكّد مصادر "كارطقو" أنّ سياستها العامة تهدف إلى توفير خدمات من نوعية عالية لمسافريها.

والمعروف أنّ الشركة تتبع لمجموعة "كارطقو" التي تنشط في مجالات الطيران السياحي والفنادق والخدمات السياحية والصناعة والتجارة والمعلوماتية. وكان **طرابلسي** احتفل مؤخراً بانطلاق رحلات "شركة كورال بلو للطيران"، التي أسّسها في مصر بمساهمات تونسية وشراكة مصرية. وهي تعمل على نقل الوفود السياحية بين أوروبا وأهمّ المحطات السياحية المصرية، مستفيدة من الخبرة التي توفّرها لها شركة كارطقو للطيران التونسية.

من جهة ثانية، تملك "كارطقو" مجموعة من الفنادق الفخمة المنتشرة في أهم المناطق السياحية التونسية، وتعمل تحت اسم: "فنادق كارطقو". وكان **بلحسن طرابلسي** تملّك مؤخراً حصة كبيرة من مجمّع البلاس الكائن في منطقة قمرت شمال العاصمة التونسية، وباشر بتشغيل الفندق الكائن وسط المجمّع تحت اسم "كارطقو البلاس"، فيما جرى إعداد برنامج متكامل لإعادة تأهيل الفندق بجميع مرافقه وخدماته، واستكمال المرافق التابعة للمجمّع ووضعها في حالة العمل في فترة قياسية. وبالفعل فقد جرى تأهيل غرف الفندق، ويجري حالياً تأهيل جميع الطوابق والمطاعم والبهو الرئيسي إضافة إلى النادي الترفيهي ونادي الشاطئ، بحيث تكتمل المرافق الأساسية وتلك المكملة للفندق قبل نهاية الصيف، ليتمكّن الفندق من تلبية الطلب الكبير على قاعاته المتميّزة لتنظيم المؤتمرات والحفلات.


بلحسن طرابلسي

ويستضيف "كارطقو البلاس" عدداً من المؤتمرات بعد عطلة الصيف أبرزها احتفالات الذكرى 20 لتحوّل 7 نوفمبر و"ملتقى تونس الاقتصادي" الذي تنظّمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع جهات تونسية حكومية وخاصة.



طائرة كارطقو

"بورشه" 911 GT2 الجديدة بقوّة 530 حصاناً



أعلنت شركة بورشه الألمانية عن طرحها لطراز 911GT2 الجديد، في المعرض الدولي للسيارات في فرانكفورت. ويعتبر هذا الطراز الأقوى في طرازات "911"، وهو متوفّر حصرياً بنظام دفع بالعجلات الخلفية وعلبة تروس يدوية من 6 نسب، تحقق تسارعاً من صفر إلى 100 كلم/ساعة في غضون 3,7 ثوان فقط، وسرعة قصوى قدرها 260 كلم/ساعة، مع معدل استهلاك للوقود يبلغ 12,5 لتراً/100 كلم.

يرتكز محرّك "911 GT2" على محرّك "بوكسر" من 6 إسطوانات وسعة 3,6 لترات والمتوفّر في "911 توربو". أمّا قوّة المحرّك فتبلغ 530 حصاناً عند 6,500 دورة في الدقيقة، وعزم دورانه الأقصى يصل إلى 680 نيوتن/متر عند ما بين 2,200 و4,500 دورة في الدقيقة.

يستخدم طراز "911 GT2" الجديد كتجهيز قياسي نظام مكابح "بورشه" من السيراميك المركّب (PCCB) بأقراص مكابح مصنوعة من مركب ألياف الكربون والسيراميك الذي يعمل على توفير ثبات كبير لقدرة الكبح العالية.

تشمل التجهيزات القياسية الإضافية أيضاً نظام المخمّدات ذو التحكّم الإلكتروني ("نظام بورشه للتعليق الفعّال") (PASM)، وعجلات كبيرة 19 بوصة من معدن خفيف الوزن. وستتوفّر "911 GT2" الجديدة للعملاء ابتداءً من شهر نوفمبر 2007.

مبيعات لاند روفر تنمو بمعدل 8 في المئة

بلغت مبيعات لاند روفر في النصف الأول من العام الحالي 108874 سيارة، بنمو نسبته 8 في المئة عن مبيعات الفترة نفسها من العام الماضي. ويعدّ هذا الإنجاز أفضل ما حققته الشركة خلال تاريخها الذي يمتد لـ 60 عاماً. وسجلت مبيعات لاند روفر في منطقة الشرق الأوسط ارتفاعاً قياسياً في الربع الثاني من هذه السنة، محققة زيادة بنسبة 18 في المئة.

وتعتبر السوق الأميركية الأكبر والأهم لسيارات لاند روفر التي نمت مبيعاتها بنسبة 8 في المئة في النصف الأول من العام الحالي، بعد أن تمّ إطلاق سيارة LR2 التي حققت نجاحاً عالمياً في قطاع سيارات الدفع الرباعي الصغيرة الفاخرة.

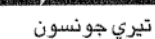
كما نمت مبيعات لاند روفر في السوق الروسية بنسبة 82 في المئة، والصين بمعدل 63 في المئة، وحققت نمواً كبيراً في الأسواق الأوروبية، إذ يعدّ شهر يونيو الماضي أفضل شهر مبيعات في المنطقة في تاريخ الشركة.

مدير عام شركة لاند روفر **فيل بوفام** قال إن "لاند روفر تعزز تواجدها في الأسواق الأساسية من خلال إطلاق منتجات جديدة ومتميزة، ومحركات متطورة تهدف إلى تقديم الأداء الأفضل الذي يطلبه العملاء، ودعم التحسينات البيئية التي يتوقعونها من لاند روفر".



لاند روفر LR2

"جنرال موتورز" تنمو بمعدل 6 في المئة



تيري جونسون

بلغت مبيعات "جنرال موتورز" في منطقة الشرق الأوسط 66650 سيارة، في الأشهر الستة الأولى من العام الحالي، بزيادة 6 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2006. وبلغت المبيعات في الإمارات العربية المتحدة 8754 سيارة، بزيادة 12 في المئة عن مبيعات الأشهر الستة الأولى من العام الماضي. وفي قطر ارتفعت المبيعات بنسبة 46 في المئة لتصل إلى 3877 وحدة، وفي عُمان سجلت زيادة نسبتها 34 في المئة، وفي البحرين 13 في المئة، وفي السعودية 12 في المئة. أما مبيعات الشرق الأدنى (الأردن، لبنان وسورية)، فقد ارتفعت بمعدل 3 في المئة، فيما انخفضت مبيعات الكويت بنسبة 11 في المئة.

أما على صعيد العلامات، فقد ارتفعت مبيعات "شفروليه" بنسبة 11 في المئة لتصل إلى 46476 وحدة؛ وازدادت مبيعات "كاديلاك" بمعدل 43 في المئة لتبلغ 1574 سيارة، مقابل 1594 سيارة لـ "هامر" التي نمت مبيعاتها بمعدل 6 في المئة؛ أما مبيعات "ساب" فحققت نمواً بنسبة 36 في المئة لتبلغ 175 سيارة، في حين انخفضت مبيعات "جي أم سي" بنسبة 5 في المئة لتصل إلى 16630 سيارة.

مدير عام "جنرال موتورز"، عمليات الشرق الأوسط، **تيري جونسون** يقول إنّ "جنرال موتورز" طرحت في العام الماضي ما مجموعه 17 طرازاً جديداً، مؤكّداً على أهمية أسواق الشرق الأوسط بالنسبة لشركته، وتواصلها المستمر منذ أكثر من 80 عاماً مع العملاء والوكلاء في مجالات المبيعات والخدمات والتدريب.

"مرسيدس بنز" تطرح "سي 63 أي أم جي"


"مرسيدس- بنز سي 63 أي أم جي"

كشفت "مرسيدس بنز" عن سيارتها الجديدة "سي 63 أي أم جي" (C63 AMG). وقد تمّ تجهيزها بمحرّك من 8 إسطوانات، سعة 6,3 لترات بقوة 457 حصاناً، ويبلغ عزم الدوران الأقصى 600 نيوتن/ متر، ويمكنها التسارع إلى 100 كلم/ساعة في غضون 4,5 ثوانٍ فقط.

ويترافق محرّك الـ 8 إسطوانات عالي الأداء مع جهاز نقل الحركة "أي أم جي سبيدشفت بلاس 7جي- ترونيك"؛ كما أنّها مجهّزة بدوّاسات تغيير السرعة "أي أم جي" على المقود.

مدير المبيعات الإقليمي في "مرسيدس- أي أم جي الشرق الأوسط" لي بويل قال: "إنّ السيارة الجديدة ستصل إلى صالات عرض الشرق الأوسط في الربع الأول من العام 2008، وهي الجيل الخامس من "أي أم جي الفئة- سي"، والتي تعود أصولها إلى "سي 36 أي أم جي" التي أُطلقت العام 1993".

مبيعات "فولكس فاغن" 1.8 مليون سيارة


إحدى صالات عرض "فولكس فاغن"

أعلنت شركة "فولكس فاغن" الألمانية أنّ مبيعاتها حقّقت أرقاماً قياسية في النصف الأول من العام الحالي، حيث وصلت إلى 1,8 مليون سيارة، بزيادة 7,4 في المئة، مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي. وشهدت المبيعات في منطقة الشرق الأوسط نموّاً ملحوظاً بلغت نسبته 32 في المئة.

ويعتبر طراز "طوارق" متعدد الإستخدام الأكثر شعبية من بين تشكيلة "فولكس فاغن" في المنطقة، بنسبة 33 في المئة من إجمالي مبيعات الشركة في النصف الأول من 2007.

المدير الإداري في "فولكس فاغن" الشرق الأوسط **هانز- ديتر كيلر** يقول أنّ طراز "طوارق" هو الأفضل مبيعاً في المنطقة، ويعود له الفضل الأكبر في نموّ مبيعات الشركة في أسواق المنطقة. والذي ساهم في طرح سيارة "فولكس فاغن" كوبيه المكشوفة الجديدة، "إيوس"، مع تقديم سيارة "جيتا" بمحرّك سعة 2,5 لتر في وقت سابق من العام الحالي.

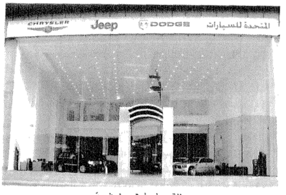
يُذكر ان شركة "فولكس فاغن" تُنتج حالياً ما يزيد على 107 ملايين سيارة، كما تمتلك علامات تجارية أخرى مثل "سيات" و"سكودا" و"بنتلي" و"بوغاتي" و"لامبورغيني".

ولـ"فولكس فاغن" انتشار في الشرق الأوسط ووكلاء في مختلف بلدان المنطقة منها شركة كتانه في لبنان التي تأسست في العام 1920، وهي الوكيل المعتمد لسيارات "فولكس فاغن" و"أودي".

"المتحدة للسيارات" السعودية: صالات جديدة للعرض والخدمة

في إطار سياستها التوسّعية الهادفة إلى إرضاء العملاء وتلبية متطلباتهم، افتتحت "الشركة المتحدة للسيارات"، الموزّع الوحيد لسيارات "كرايسلر"، "جيب" و"دودج" في السعودية، أحدث صالات عرضها في "جدّه أوتومول". كما تمّ افتتاح منشأة جديدة للمبيعات والخدمة في منطقة تبوك، ويجري تجديد المنشآت في كلٍّ من: الرياض، جدّه والدمام، وتطوير موقع جديد في شمال مدينة الرياض.

نائب مدير عام "الشركة المتحدة للسيارات" **مارك جينكنز** قال إنّ الهدف من تطوير المنشآت الحالية والتوسّع في منشآت جديدة، هو تقديم أفضل خدمة للعملاء في مجالي المبيعات وخدمات ما بعد البيع. مشيراً إلى أنّ "الشركة المتحدة للسيارات" حققت مبيعات مهمة خلال العام 2006، وتواصل تعزيز هذا الأداء خلال النصف الأول من العام 2007. واعتبر أنّ برنامج الشركة في تطوير الخدمة المقدّمة للعملاء والمبادرات الجديدة سوف يساهم في تعزيز جودة مبيعات الشركة ومستويات الخدمة. وأعرب عن ثقته في تحقيق مبيعات قياسية وزيادة حصة "كرايسلر"، "دودج" و"جيب" في السوق السعودية، بفضل تشكيلة السيارات المميّزة التي طرحت مؤخراً وسيتمّ طرحها في الفترة المقبلة.

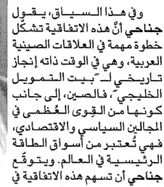


صالة عرض أوتومول في جدّه

"بيت التمويل الخليجي" و"الخليج للطاقة" يُباشران تنفيذ "مدينة الطاقة - الصين"

أنجز "بيت التمويل الخليجي" وشركة الخليج للطاقة خطوة مهمة في سياق خططهما لإنشاء "مدينة الطاقة– الصين"، التي تصل تكلفتها إلى 5 مليارات دولار. وتمثّلت هذه الخطوة في توقيع الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة "بيت التمويل الخليجي" **عصام جناحي** على رسالة نوايا مع لجنة إدارة تطوير منطقة يانجاو الاقتصادية والتقنية في مدينة سانهي بالقرب من بكين، ممثلة بعمدة مدينة سانهي زانغ جينبو.

تقع "مدينة الطاقة– الصين" في ضاحية يانجاو للأعمال، على بُعد 30 كلم من قلب العاصمة بكين، وتمتد على مساحة 13,4 كيلومتراً مربعاً، وسوف تضمّ مركز أعمال متكاملاً يهدف إلى توفير جميع المتطلبات لشركات الطاقة المحلية والعالمية؛ كما سوف تضمّ مناطق سكنية تشمل فللاً ومنازل وشققاً ومجمّعات تجارية ومرافق صحية وترفيهية متطوّرة ومكتبة ومركزاً ثقافياً ومعارض.





عصام جناحي

وفي هذا السياق، يقول **جناحي** أنّ هذه الاتفاقية تشكّل خطوة مهمة في العلاقات الصينية العربية، وهي في الوقت ذاته إنجاز تاريخي لـ"بيت التمويل الخليجي". فالصين، إلى جانب كونها من القوى العُظمى في المجالين السياسي والاقتصادي، فهي تُعتبر من أسواق الطاقة الرئيسية في العالم. ويتوقّع **جناحي** أن تسهم هذه الاتفاقية في زيادة الاستثمارات العربية في الصين؛ مشيراً إلى أنّ هذه الاستثمارات لا تزال منخفضة، على الرغم من قيام الصين باستثمار أكثر من 7 مليارات دولار في منطقة الخليج. ويتوقّع أن تلبّي إمدادات النفط من منطقة الشرق الأوسط أكثر من 50 في المئة من احتياجات الصين، التي من المتوقّع أن تصل إلى 7,3 ملايين برميل يومياً في العام 2020.

"طاقة" الإماراتية تسعى لانتاج 100 ألف برميل

أعلنت شركة أبو ظبي الوطنية للطاقة "طاقة" بأنها تسعى، وفي أمد قريب، إلى أن تصبح شركة استكشاف وإنتاج، يبلغ إنتاجها اليومي من النفط 100 ألف برميل، مع احتياطات تصل إلى مليار برميل. وأشارت إلى أنّها ستزيد من فعالية عملياتها القائمة حالياً في 10 دول، كما أنّها سوف تستمرّ في تطبيق أحدث التقنيات لتصبح واحدة من أفضل شركات الاستكشاف والإنتاج على المستوى العالمي.



بيتر باركر– هوميك
الرئيس التنفيذي لشركة "طاقة"

وفي إطار خطتها لتفعيل عملياتها، عيّنت الشركة **ستيف بوير**، مديراً لقسم الاستكشاف والإنتاج، كما أنهت المرحلة الأولى من عملية التطوير الداخلية، التي أطلقت عليها اسم: "إنشاء المشاريع". ويتضمّن البرنامج إنشاء نظام متكامل لإدارة الأداء، باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs)، وذلك لضمان الحصول على الفائدة القصوى من الفرص المتاحة وبناء ثقافة أداء في المجموعة تتمحور حول خلق القيمة المضافة. وتعتقد إدارة "طاقة" بأنّ هذا النظام سوف يحقّق الشفافية في المجالين المالي والعمليات.

يذكر أنّ مؤسسة "موديز" رفعت مؤخراً التصنيف الائتماني للشركة من (Aa3) إلى (Aa2)، وذلك نتيجة إلى ثبات أداء "طاقة" المالي. وكانت حكومة أبو ظبي قد حصلت على درجة (Aa2) في التصنيف الائتماني طويل الأمد من "موديز". وتمتلك حكومة أبو ظبي 75 في المئة من أسهم "طاقة".

شركة BP تتسلّم أكبر سفينة لنقل الغاز المسال



"الزمردة البريطانية"

استلمت شركة BP للشحن البحري سفينة "الزمردة البريطانية"، التي تبلغ سعتها 155 ألف متر مكعب، ما يجعلها أكبر ناقلة للغاز الطبيعي المسال في العالم حتى الآن.

تمّ بناء السفينة من قِبَل شركة "هيونداي للصناعات الثقيلة" في كوريا، وقد صُمّمت لتكون أقل استهلاكاً للوقود مقارنة بمثيلاتها، الأمر الذي سيؤدّي إلى خفض كلفة الوقود وإلى التقليل من انبعاث الغازات.

وتعمل السفينة بنظام مزدوج للطاقة (ديزل – كهرباء)، ما يتيح تشغيل محرّك الديزل باستخدام إمّا الغازات المنبعثة من غليان خزانات الشحن أو الوقود التقليدي، حيث تحرق هذه السفينة 40 طناً يومياً أقلّ من أيّ سفينة تقليدية من الحجم ذاته لنقل الغاز الطبيعي المسال، والتي تحتاج عادة إلى ما يقارب 180 طناً في اليوم.

وهذه الناقلة هي الأولى من 4 ناقلات من فئة "الجواهر" لنقل الغاز الطبيعي المسال، حيث سيتمّ استلام الناقلات الثلاث الأخرى، وهي "الألماسة البريطانية" و"الروبي البريطانية" و"الياقوتة البريطانية"، في العام 2008.

61.5 في المئة من احتياطي النفط العالمي في الشرق الأوسط

نظّمت شركة BP مؤخراً، جولة في منطقة الشرق الأوسط للكشف عن مراجعتها الإحصائية حول الطاقة العالمية للعام 2007. خلال الجولة، عرضت BP رؤيتها الخاصة حول الاتجاهات الحديثة لأسواق النفط والغاز، وكذلك للتطوّرات التي شهدتها دول المنطقة في السنوات الأخيرة في ما يختص باحتياطات الطاقة والإنتاج والاستهلاك والتجارة. في هذا الإطار، يلفت رئيس قسم تحليلات الطاقة في شركة BP **مارك فينلي** إلى أنّ الشرق الأوسط يستمرّ في قيادة احتياطات النفط المؤكّدة في العالم، والتي بلغ حجمها في نهاية العام 2006 نحو 742 مليار برميل، أي 61,5 في المئة من الاحتياطي العالمي. كذلك، تربّعت المنطقة على رأس لائحة الإنتاج، مع 31,2 في المئة من الناتج الإجمالي العالمي، الخاص بالنفط الخام والصخري والنفط الرملي والغاز الطبيعي المسال. وفي الإجمال، ارتفع الإنتاج العالمي بما يقارب الـ 0,4 في المئة، ليبلغ 81,7 مليون برميل في اليوم. وأكبر نسبة زيادة محققة ضمن الدول المنتجة التابعة لمنظّمة الأوبك، جاءت من الإمارات والعراق، فيما شهدت كلّ من السعودية وفنزويلا ونيجيريا تراجعاً في إنتاجها.


مارك فينلي

أما خارج نطاق المنظّمة، فقد بلغ الإنتاج ما يقارب الـ300 ألف برميل في اليوم العام 2006. أما أكبر نسبة نموّ فقد حققتها روسيا، في حين سجلت المملكة المتحدة تراجعاً في إنتاجها للسنة السابعة على التوالي، وكذلك الولايات المتحدة للسنة السادسة على التوالي.

وأشار التقرير إلى أنّ نسبة احتياطي الغاز الطبيعي في منطقة الشرق الأوسط تبلغ 40,5 في المئة من المجموع العالمي، حيث تصل إلى 73,47 تريليون متر مكعب. وقد أظهرت المراجعة بأنّ العام 2006 شهد ارتفاعاً وتقلّباً في أسعار الطاقة، غير أنّ هذا الأمر لم يؤثر في نموّ الاستهلاك العالمي الذي حافظ على معدّل فوق المتوسط. كذلك، يستمرّ تراجع استخدام الطاقة في الدول التابعة لمنظّمة التعاون والتنمية الاقتصاديةOECD، فضلاً عن استمرار وسائل إنتاجها، في الاعتماد أكثر على الكربون.

وفي ما يخصّ احتياطات النفط والغاز، فقد حافظ معدّل احتياطات الإنتاج خلال العام الماضي على معدّلاته السابقة، أي ما يزيد على 40 عاماً للنفط و60 عاماً للغاز. وعلى الرغم من التراجع الطفيف الذي شهدته احتياطات الغاز في العام 2006، فهي تبقى أعلى بنسبة 15 في المئة مقارنة مع السنوات العشر الماضية، أي 1,208 مليار برميل. أما احتياطي الغاز فقد ارتفع، على المستوى العالمي، بشكل طفيف ليصل إلى 181 تريليون متر مكعب، وذلك مع الارتفاع الذي أظهرته الولايات المتحدة وعدد من الدول الأعضاء في منظمة الأوبك.

"قطر غاز 4": الشحنات الأولى في 2010

تواصل قطر تعزيز مركزها العالمي في صناعة النفط والغاز. فإلى احتياطاتها الكبيرة من الغاز التي تقدّر بنحو 900 مليون قدم مكعب، قطعت قطر شوطاً متقدّماً في مشاريعها النفطية المتكاملة، فبعد مشاريع "قطر غاز 1 و2 و3"، وضعت مشروعها الجديد "قطر غاز 4" على سكّة التنفيذ.

وهذا المشروع يعكس، على حدّ تعبير رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في شركة قطر غاز للتشغيل المحدودة **فيصل بن محمد السويدي** رؤية دولة قطر وجهودها المتميّزة لتنفيذ مشاريع الغاز الطبيعي المسال الكبيرة بالمواصفات العالمية للإسهام في تزويد العالم بالطاقة النظيفة. ومن المتوقّع أن تصبح قطر في العام 2011 المنتج الرئيسي للغاز الطبيعي المسال في العالم بطاقة إنتاجية تصل إلى 77 مليون طن.

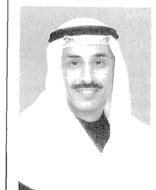
و"قطر غاز 4" هو مشروع مشترك بين "قطر للبترول" بنسبة 70 في المئة، و"مجموعة شل العالمية" بنسبة 30 في المئة. ومن المتوقّع أن تصل كلفة المشروع إلى نحو 8 مليارات دولار خلافاً للتوقّعات السابقة التي تتراوح ما بين 6 و7 مليارات.

يشتمل المشروع على المنشآت اللازمة لإنتاج نحو 1,4 مليار قدم مكعب في اليوم من الغاز الطبيعي. ويشمل ذلك نحو 24 ألف برميل في اليوم من غاز البترول المسال، و46 ألف برميل في اليوم من المكثّفات من حقل الشمال القطري. كما يتضمّن مصنع تسييل لانتاج 7.8 ملايين طن في السنة، إضافة إلى التجهيزات اللازمة لشحن الغاز الطبيعي المسال. وقد تمّ إرساء عقد تنفيذ الأعمال الرئيسية الهندسية والتجهيزات والإنشاءات البرّية في ديسمبر 2005، وتسير حالياً عمليات الإنشاءات في مدينة راس لفان الصناعية بصورة جيدة. ومن المقرر تصدير أول شحنات الغاز الطبيعي المسال من هذا المشروع في نهاية العقد الحالي. وسوف يتمّ بيع إنتاج "قطر غاز 4" من الغاز الطبيعي المسال، بشكل رئيسي، إلى أسواق شرقي الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا؛ ومن المتوقّع أن يبدأ تسليم الشحنات الأولى في العام 2010. وقد وقّعت شركة قطر للغاز المسال المحدودة (4)، مؤخراً اتفاقية مع إحدى الشركات التابعة لـ"مجموعة شل" لشراء كافة إنتاج هذا المشروع من الغاز الطبيعي المسال. ومن جانبها أكملت "شل" الترتيبات اللازمة في ميناء جزيرة إيلبا، وفي خط أنابيب إيلبا إكسبرس الجديد، لاستقبال الغاز الطبيعي المسال المصدّر إلى الولايات المتحدة وإعادته إلى حالته الغازية.

وسوف يستخدم هذا المشروع 8 ناقلات للغاز الطبيعي المسال، 4 ناقلات Q-Flex و4 ناقلات Q-Max تتراوح طاقتها الاستيعابية ما بين 210 و230 ألف طن.

وكانت "قطر للبترول" وقّعت على عقود استئجارها في فبراير 2007 مع شركة قطر لنقل الغاز ويتمّ إدارتها من قِبَل شركة شل الدولية للتجارة والشحن "ستاسكو".

"التعليمية المتطوّرة" تستعدّ للاستحواذ على 5 شركات في السعودية


د. عبد الرحمن صالح المحيلان

أعلنت المجموعة التعليمية القابضة أنّ الشركة التعليمية المتطوّرة تتجه لتنفيذ عمليات استحواذ تشمل 5 شركات في السعودية.

وكشف رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للمجموعة د. **عبد الرحمن صالح المحيلان** أن الشركة مهتمة بتعزيز تواجدها في كل من قطر والبحرين والإمارات. وأضاف: "سندخل أسواق بلاد الشام قريباً، وهناك مفاوضات أخرى لإنشاء جامعات خاصة في مصر". وتتبع شركة المجموعة التعليمية المتطوّرة شركة إياس للتعليم الاكاديمي والتقني، شركة التعليم المتميّز للخدمات التعليمية، شركة التنمية القابضة، شركة آفاق التربوية، شركة قرية المعرفة.

"آسيا" التعليمية تحصل على وكالة معاهد "وول ستريت" في الكويت

أعلن رئيس مجلس إدارة شركة آسيا للخدمات التعليمية **يوسف محمد الغانم** عن توقيع عقد وكالة مع معاهد "وول ستريت" الأميركية لتعليم الإنكليزية بهدف فتح 3 فروع لها في الكويت خلال عامين.

وأوضح **الغانم** أنه سيتم فتح أول فرع لمعهد "وول ستريت" في شهر أكتوبر المقبل، مشيراً إلى أن نجاح معاهد "وول ستريت" عالمياً، وخاصة في السعودية، حفّز "آسيا" لإبرام عقد الوكالة معها.

وأشار إلى أن معدل نمو التعليم الأهلي في السنوات الخمس الماضية ارتفع بنسبة 12 في المئة سنوياً في مختلف المراحل التعليمية الكويتية، وذلك بالتناسب مع معدل النمو السكاني الذي ارتفع من 3 الى 3،6 في المئة سنوياً.

شراكة بين "LPI" و"ACT" اللبنانية



جلال فواز

وقّعت شركة ACT اللبنانية اتفاقية شراكة مع مركز التدريب والتعليم ""Linux Professional Institute (LPI) العالمي بهدف زيادة تواجد (LPI) في لبنان وتوسيع قاعدة مهارات العملاء في مجال المعايير المفتوحة "Open Source".

وقال مدير عام شركة ACT **جلال فواز**: "إنّ شراكتنا الجديدة تسمح لنا بفتح الأبواب أمام الشباب اللبناني كما الشركات اللبنانية من خلال الحصول على أفضل التدريبات المكنة في هذا المجال".

يذكر أن LPI أنشئت في العام 1999 ولا تستهدف الربح، وتوفّر التدريب على المهارات الأساسية لنظام التشغيل "Linux"، من خلال تقديم برامج وامتحانات شاملة عالية الجودة، كما أنها تعمل مع شركاء ستراتيجيين على تطوير "Linux" و"open source".

جامعة الملك فيصل تتعاون مع "سابك"

وقّعت جامعة الملك فيصل اتفاقية تعاون مع شركة سابك يتمّ بموجبها تأسيس معمل لتحليل عيّنات التربة والمياه والنبات في مركز الدراسات المائية في الجامعة، إضافة الى تطوير وإطلاق وإدارة الحملة الإرشادية الستراتيجية لأشجار النخيل في الاحساء بتكلفة إجمالية قدرها مليونين و24 ألف ريال.

وتتولى "سابك" تمويل المشروع الذي بدأت مرحلته الأولى في واحة الاحساء على مساحة 20 ألف هكتار، وكان من أهم نتائجها تضاعف إنتاج النخيل في الواحة.

وبموجب الاتفاقية تتولى الجامعة مهمة إنشاء وحدة مستقلة للإرشاد والتوعية الزراعية تكون تابعة لمركز الدراسات المائية فيها، تضم مختبراً مجهزاً لتحليل العيّنات النباتية في منطقة الاحساء.

الراية الدولية تنشئ الجامعة الأميركية في عمّان

تعتزم مجموعة الراية الدولية للاستثمار والتعليم تجديد رخصة إنشاء الجامعة الأميركية في عمّان، بعد تنازل الشريك الرئيسي، شركة سعودي أوجيه، عن كامل حصصها للراية.

وبذلك، باتت شركة الجامعة الأميركية للشرق الأوسط، وهي مسجلة كشركة محدودة المسؤولية لا تهدف إلى الربح برأس مال 169 الف دينار، مملوكة بالكامل لشركة الراية. وكانت مجموعة الراية وسعودي أوجيه والجامعة الأميركية قد وقعوا اتفاقية في أبريل 2001 لإقامة وإنشاء الجامعة الأميركية في عمّان من خلال شركة العبدلي للاستثمار والتطوير، إلا أن لأسباب تتعلق بالشركاء الرئيسيين تم العدول عن فكرة إنشاء الجامعة في منطقة العبدلي.

وبلغت استثمارات الشركة في شركات أخرى 9،6 ملايين دينار، منها في شركة العالم العربي للتعليم، والجامعة الأميركية في السودان والجامعة الأميركية في سورية وشركة المتحالفون والشركة المهنية للاستثمارات العقارية والإسكان.

إنشاء المدرسة البريطانية في درة البحرين


من اليمين: جاسم أحمد الجودر وجون ستو، خلال توقيع الاتفاقية

وقّعت درة البحرين مذكرة تفاهم مع (Beacon Education)، وهي من أعرق المدارس الحديثة على مستوى المملكة المتحدة، بهدف إنشاء مجمع تعليمي لمدرسة دولية خاصة تشتمل على جميع المراحل الدراسية، وستمنح الشهادة الدولية والشهادة الثانوية التقليدية.

وقال الرئيس التنفيذي لـ درة البحرين **جاسم أحمد الجودر** ان هذه الخطوة مهمة جداً في إرساء الركائز الأولى للجانب التربوي والتعليمي في درة البحرين، منوهاً بالعديد من الخدمات التربوية التي على وشك الانتهاء من توقيع اتفاقياتها مع الجهات العلمية المختلفة.

من جانبه، تقدّم مدير التطوير في المدرسة **جون ستو** بالشكر والتقدير لإدارة درة البحرين على اختيارها للمدرسة البريطانية لتكون أول مدرسة معتمدة في مشروع درة البحرين، كما نوه بمملكة البحرين كمقصد مهم للمدارس التعليمية الخاصة بالمنطقة.

والجدير بالذكر أن توقيع هذه الاتفاقية يأتي متزامناً مع اعتزام درة البحرين فتح باب الاستثمار في جزيرة الهلال، والتي تمثل القلب التجاري والذراع الخدماتية لمشروع درة البحرين، الذي سيحتوي على الكثير من الأبراج والمجمعات التجارية، إلى جانب الكثير من الخدمات التعليمية والصحية.

"الأولى للتعليم" الكويتية تستحوذ على 9,4 في المئة من جامعة بترا

استحوذت شركة الأولى للتعليم الكويتية، المتخصصة في الاستثمار بالتعليم والتدريب، على نسبة 9,4 في المئة من جامعة البترا الأردنية.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة د. **سليمان البدر** أن هذا الاستحواذ يأتي في سياق توجه الشركة الستراتيجي الرامي الحصول على حصص في شركات قائمة وواعدة. وأشار إلى أن الشركة قررت المساهمة أيضاً في شركة جامعة المملكة في البحرين بنسبة 45 في المئة من رأس مالها.

ولفتت عضو مجلس الإدارة **ريم بدران** الى أنّ مجال الاستثمار في القطاع التعليمي مفتوح ومتاح، مشيرة إلى أن الطلب على التعليم في الدول العربية مرتفع، خصوصاً على الجامعات الخاصة. وقالت: "نسعى لتأسيس شبكة متكاملة من الجامعات الخاصة في الخليج، نستهدف بعدها الأسواق الأخرى مثل مصر والأردن ولبنان، ومن ثم الربط في ما بينها".

يذكر أنّ الشركة قامت بالمساهمة المباشرة في تأسيس الشركة اليمنية الأردنية للتعليم العالي بنسبة 7,5 في المئة، كما ساهمت في شركة العلوم والتكنولوجيا للتعليم العالي ومقرّها الكويت مع شركاء ستراتيجيين بنسبة 8,75 في المئة.

"جامعة السلطان قابوس" تنشر الثقافة المعلوماتية في عمان


جامعة السلطان قابوس

أشادت مؤسسة "الرخصة الدولية لقيادة الكمبيوتر لمجلس التعاون الخليجي"، وهي الجهة المعنية بالإدارة والإشراف على عمليات توفير التدريب والاختبار للحصول على شهادة الرخصة الدولية في منطقة الخليج، بالجهود المبذولة من قبل "جامعة السلطان قابوس" الرامية إلى نشر الثقافة المعلوماتية في السلطنة. وجاء ذلك بمناسبة إكمال أكثر من 800 متدرّب متطلبات الحصول على هذه الرخصة الدولية.

وقد بدأ "مركز خدمة المجتمع والتعليم المستمر"، التابع للجامعة، تطبيق معيار الرخصة الدولية هذه خلال العام 2005، حيث تم إطلاق هذه المبادرة في إطار حرص الجامعة على الارتقاء بمستوى الكفاءة في استخدام الكمبيوتر بين أفراد المجتمع.

ونجح المركز منذ إنطلاق البرنامج في تدريب واختبار مرشحين من مختلف مؤسسات القطاعين العام والخاص والأفراد في سلطنة عُمان.

وضمت الدفعة الأولى من برنامج "الرخصة الدولية لقيادة الكمبيوتر" 176 متدرّباً، وارتفع هذا العدد تدريجياً إلى أن بلغ 238 متدرّباً في الدفعة الرابعة. وقام المركز بتدريب واختبار أكثر من 800 متدرّب من مختلف المؤسسات الحكومية والخاصة والأفراد.

Harry Winston
تزيّن نجوم مهرجان تورمينا السينمائي



عهد مهرجان تورمينا، منذ 25 عاماً، إلى دار هاري وينستون Harry Winston الراعي الرئيسي للمهرجان، مهمة ابتكار جائزته الرسمية "جائزة تورمينا آرت للتفوق السينمائي"، التي تمنح إلى شخصية سينمائية استثنائية. فللرجال الفائزين، قدمت الدار ساعة Excenter أوتوماتيكية بعرض ثنائي الاتجاه للثواني، وللسيدات الفائزات ساعة Avenue C مع الساتان الأسود.

تعد Excenter أكثر الساعات رمزيةً بين ساعات هاري وينستون الرجالية. ويعتبر نموذج الساعة الذي قُدم في المهرجان لهذا العام والمصنوع من ذهب وردي عيار 18 قيراطاً، أول ساعة في العالم بحركة أوتوماتيكية يندمج فيها عرض ثنائي الاتجاه للثواني. وتنتمي هذه الساعة بتصميمها المتميز عالمياً إلى مجموعة Premier بعلبتها المستديرة. وتظهر حركة الثواني على الميناء بشكل واضح على خلفية من الزخارف الدقيقة المتداخلة بشكل متموج.

أما سوار هذه الساعة الاستثنائية فمن جلد التمساح مع إبزيم مصنوع من الذهب الوردي عيار 18 قيراطاً.

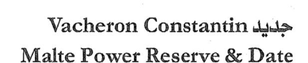


زفاف مرصّع
بـ Piaget



في كنيسة سان جيرمان لوكسوروا في باريس، تبادلت بطلة السلسلة الشهيرة Desperate Housewives **إيفا لونغوريا** وبطل كرة السلة **توني باركر** نذور الزواج ووثقا حبهما بخاتمي possession wedding bands من بياجيه Piaget.

خاتم لونغوريا مصنوع من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً ويضم صفين من 80 قطعة براقة من الماس، يفصل بينهما صف من 27 قطعة مربعة الشكل من قطع الماس. أما خاتم باركر فقد صمم كذلك من الذهب الأبيض من عيار 18 قيراطاً ويجسد صورة التصميم المبسط الراقي. وامتثالاً لرغبة الثنائي الرائع، نحتت عبارة خاصة على كلا الخاتمين بالفرنسية.



جديد Vacheron Constantin
Malte Power Reserve & Date

أضافت دار فاشرون كونستانتين Vacheron Constantin إلى مجموعة Malte طرازاً جديداً هو Malte Power Reserve & Date.

وأغنت الدار هذه الساعة الجديدة بوظيفتين معقدتين، هما إحتياطي الطاقة والتاريخ، ومزجتهما داخل علبة مستديرة ذات قرون خفيفة. يبلغ قطر العلبة 38 ملم لتتخذ الساعة مقاساً متوسط الحجم ضمن مجموعة Malte.

تتوفر هذه الساعة بطرازين، بالذهب الزهري أو الأبيض عيار 18 قيراطاً. وتتضمن ميناءً فضياً منمقاً بزخرفات عصرية. يكشف الميناء عن عقربين للساعات، والدقائق بشكل مروحة من الذهب عيار 18 قيراطاً، إلى جانب عداد للثواني عند الساعة الـ6 ومؤشر لاحتياطي الطاقة مع مؤشر ذهبي عند الساعة الـ11 لتحديد الساعات وعداد كبير للتاريخ عند الساعة الـ3.

صمم سوار الساعة من جلد التمساح الميسيسيبي المشغول يدوياً باللون الأسود أو البني، مع مشبك كلاسيكي من الذهب الأبيض أو الزهري عيار 18 قيراطاً.

Jager-LeCoultre
تبتكر ساعة "ريفيرسو"





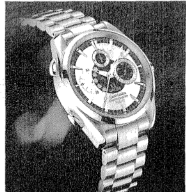
تحوّلت ساعة "ريفيرسو" من Jager-LeCoultre، منذ ابتكارها، علامة فارقة في عالم البولو ورمزاً للعبة الفروسية. كما يقول سفير الدار منذ العام 1992 **أدولفو كامبيوزو** أفضل لاعب بولو في العالم.

ويعتبر **كامبيوزو** تعاونه مع Jager-LeCoultre تعبيراً عن انتماء عميق إلى القيم التي تحملها الدار بما فيها السعي المتواصل وراء التحدّيات.

Omega تطرح ساعة خاصة لفريق الإمارات تيم نيوزيلندا

قدمت أوميغا OMEGA ساعتها الجديدة "أوميغا سي ماستر أن زد أل – 32 كرونوغراف" OMEGA Seamaster NZL-32 Chronograph، تكريماً لفريق الإمارات تيم نيوزيلندا Emirates Team New Zealand، وكإشارة إلى دورها المهم كساعة رسمية للفريق. وقد ساعد دين باركر سفير أوميغا وقائد فريق نيوزيلندا، الذي سيدخل سباق كأس أميركا 2007، على تطوير الكرونوغراف الجديد.

تتميز ساعة "سي ماستر أن زد أل –32" بحركتها ذاتية اللف وعالية الدقة - معيار أوميغا 3602 - مع احتياطي طاقة يبلغ 40 ساعة.



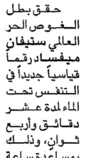
تمّ تزيين الميناء الفضي بعلامات الساعة مع نقاط مضيئة فوق كل منها، ومحيط أسود مع مسلك أبيض للدقيقة. ويمثل وظائف توقيت سباق القوارب المصممة غاية في الأهمية لقائد القارب، حيث يشير مؤقت العد التنازلي ذي الخمس نقاط الى الوقت المتبقي قبل بدء السباق. وهناك عداد ثابت باللون الأسود مع محيط فضي عند موضع الساعة 3 يظهر إجمالي الدقائق.

كما وضع عداد الساعة الأصغر حجماً عند الساعة 12، بينما يحصي تنازلياً عقرب الكرونوغراف ذو الرأس الأحمر والوسطي الثواني الأخيرة لبدء السباق، بالإضافة إلى وظائف سباق القوارب، ويتميز الميناء بعداد للثواني الصغيرة في موضع الساعة 9.

IWC Schaffhausen
رقم قياسي في الغطس



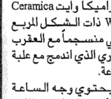
حقق بطل الغوص الحر العالمي ستيفان ميفساد رقماً قياسياً جديداً في التنفس تحت الماء لمدة عشر دقائق وأربع ثوانٍ، وذلك بمساعدة ساعة أكواتايمر كرونو أوتوماتيك – Aquatimer Chrono-Automatic التي ساعدته على تحديد الوقت بصورة دقيقة.



وقدمت دار الساعات السويسرية "IWC Schaffhausen" "آي دبليو سي – شافهاوزن" هذه الساعة خصيصاً للأفراد من محبي ممارسة رياضة الغطس لما تتميز به من الدقة والتي تصل حتى 1/100 جزء من الثانية.

Rado
تقدّم Ceramica White

قدّمت دار رادو Rado نسخة جديدة من ساعة سيراميكا وايت Ceramica White ذات الشكل المربع ليأتي منسجماً مع العقرب البلوري الذي اندمج مع علبة الساعة.



يحتوي وجه الساعة على أربع علامات من الماس ونافذة للتاريخ جوار الساعة السادسة وعقارب فضية أضفت أناقة على الساعة الجديدة.

كما تتوفر الساعة بوجه آخر جوبيلي Jubilé يتميز بتألق العلامات والعقارب وتشير فيه الأرقام العربية المزيّنة إلى الرابعة والثامنة والثانية عشرة.

سوار التصميمين مصنوع من الخزف الأبيض مع إبزيم من التيتانيوم.

Tissot تعرض
Le Locle Automatic Power Reserve



بمناسبة مرور 150 عاماً على تأسيسها، قدمت تيسو Tissot في العام 2003 خط ساعاتها الأوتوماتيكي والتقليدي "لو لوكل Le Locle". واليوم يتوسع هذا الخط من الإنتاج وتقدّم هذه الساعة بحركة آلية مع احتياطي طاقة.

تعد "لو لوكل Le Locle" إبتكاراً كلاسيكياً استلهم من مكان ميلاد ماركة تيسو Tissot العام 1853، والمتوفّرة مع احتياطي طاقة آلي، إضافة إلى أرقام رومانية ومساحة وسطية بارزة. كما يعرض احتياطي الطاقة على الميناء بين موضع الساعة 6 و8 ويتخذ شكل نصف قمر. ويحمل ظهر الساعة نقشاً لشعار تيسو Tissot العام 1880.

تتوفر الساعة بسوار من الجلد أو بسوار معدني، وميناء أسود أو من العاج يحمل أرقاماً رومانية.

مؤتمر لمجموعة شلهوب مع طلاب معهد Sciences Po

التقى باتريك شلهوب أحد مدراء مجموعة شلهوب، المتخصصة في توزيع أكثر من 200 علامة تجارية راقية في دول الخليج، مع طلاب المرحلة الأولى في معهد Moyen-Orient Mediterraneé de Sciences Po في Menton، في مؤتمر تناول موضوع "بناء علامة في الشرق الأوسط".



باتريك شلهوب

ويأتي المؤتمر بعد الشراكة بين المجموعة والمرحلة الأولى في المعهد المتخصص في دراسة العلاقات بين جهتي البحر المتوسط والعلاقات بين أوروبا والشرق الأوسط.

وتعتبر المرحلة الأولى في المعهد البوابة المفتوحة على الشرق الأوسط وحوض المتوسط. وهذه البوابة هي في صلب المشروع التربوي لمعهد Sciences Po، ويضم المعهد حالياً نحو 80 طالباً ويتوقع استقبال 200 تلميذ في غضون عامين.

أما مجموعة شلهوب فهي أول مجموعة تدعم المرحلة الأولى عبر اقتراح فترات تدريب طويلة لطلاب المرحلة الأولى في مانتون وإلى مجمل طلاب معهد Sciences Po.

كما أنّ المجموعة هي الشريك الرئيسي لتلقين الفرنسية في مانتون، إذ تموّل مشروعاً وثائقياً لتعلّم اللغة الفرنسية يتضمن كتباً لتعلّم الفرنسية كلغة أجنبية، ومعاجم ومجلات في مكتبة المرحلة الأولى من المعهد، إضافة إلى مختبر اللغات الذي سيتم تشغيله في المقر النهائي للمرحلة الأولى.

"المتحدة للتنمية" تنظّم دورة في تطوير المهارات الإعلامية

د. غاري غينارد وهشام شاهين، المدير المساعد للموارد البشرية في الشركة المتحدة للتنمية

استضافت الشركة "المتحدة للتنمية" دورة تدريبية في الإلقاء والمخاطبة وتطوير المهارات الإعلامية.

قدم الدورة التدريبية مؤسّس ورئيس شركة (Public Speaking International)، **د. غاري غينارد**، وهو أستاذ محاضر في جامعة "تافت" الأميركية، وفي كلية "سيمون". وهو أيضاً مؤلف كتاب: "كيف تلقي خطاباً".

شملت الدورة مبادئ وتقنيات المخاطبة والإلقاء والظهور الإعلامي الفعّال، كما قدمت للفريق الإداري في الشركة أمثلة تدريبية وافية ومسجّلة على الفيديو حول أسس المخاطبة والتحدّث العلني، وكذلك فن التقديم والمقابلات الصحفية.

وتُعتبر الشركة المتحدة للتنمية من أكبر شركات المساهمة العامة في دولة قطر، وهي المالك والمطوّر لمشروع "اللؤلؤة-قطر"، أحد أكبر المشاريع العقارية في المنطقة، وهو الأول من نوعه الذي يقدم للمستثمرين الأجانب فرصة التملّك الكامل والإقامة في الدولة.

حملة توعية وتثقيف للطلاّب من "البيئة والصحة والسلامة"

نظّمت "البيئة والصحة والسلامة"، التابعة لـ"دبي العالمية" حملة تعليمية وتثقيفية لطلاّب المدارس لمدة شهر كامل، بهدف تنمية الوعي العام بأهمية السلامة وحماية البيئة. وتضمنت الحملة فعاليات متنوّعة مثل دورات في مكافحة الحرائق والسلامة، ومسابقة في إعادة تدوير النفايات، واختبارات حول تلوّث الهواء، وطريقة صناعة الفرن الشمسي، ومعلومات تثقيفية حول البيئة البحرية وسُبل حمايتها.

المدير التنفيذي لـ"البيئة والصحة والسلامة" **أحمد عبد الحسين** يقول: "إنّ الاعتناء بالبيئة والمحافظة عليها هو واجب الجميع، فأجيال المستقبل لها حق في أن ترث منا بيئة نظيفة وصحية، ومن واجبنا السعي جاهدين لتوفير هذه البيئة النظيفة لهم وتثقيفهم ومساعدتهم على فعل الشيء نفسه لأبنائهم".

أما مدير التشريعات البيئية في "البيئة والصحة والسلامة" والمشرف على هذه الحملة **د. عبدالمنعم المرزوقي** فيلفت إلى "أن غايتنا تتمثل في تقديم الثقافة البيئية بأسلوب مبسط وممتع في جو يسوده المرح، كي يستطيع الطلاّب الاستمتاع بإجازتهم الصيفية وتعلم شيء مفيد عن البيئة المحيطة بهم والسلامة".

محلات "GS" في الأردن

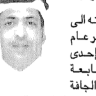
أطلقت محلات "GS" اللبنانية، والمتخصصة في تجارة الألبسة الجاهزة، برنامج توسّع في المنطقة يبدأ في الأردن. ومن المتوقع أن يتم افتتاح المحل الأول الذي تبلغ مساحته 700 متر مربع في عمّان، خلال شهر أكتوبر المقبل.

ويقول نائب رئيس مجلس الإدارة **جميل الريّس**: "لا تقتصر نظرتنا على تحديد فرص العمل الأساسية في منطقة الشرق الأوسط إنما تشمل العمل على اقتناصها بطريقة سريعة وفعّالة".

سيمون بارهام

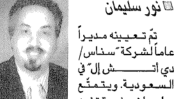
عُيّن رئيساً تنفيذياً لشركة الخليج للملاحة القابضة التي تتخذ من دبي مقراً لها. ويتمتّع **بارهام** بخبرة كبيرة في مجال النقل البحري والخدمات البحرية. وكان يشغل منصب المدير العام لشركة "ستينا تيكس يو كيه" المحدودة، كما عمل كنائب لرئيس شركة "ستينا بلك" المحدودة. وعمل أيضاً كمدير عام لشركة "الهلال" المحدودة للنقل البحري.

خميس بن جرش



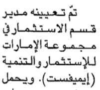
تمّت ترقيته الى منصب مدير عام "جدّاف دبي"، إحدى الشركات التابعة لـ"أحواض دبي الجافة العالمية". وكان **بن جرش** انضم إلى "جدّاف دبي" في العام 1995 كمساعد رئيس قسم الحسابات ثم تدرّج في العديد من المناصب، وصولاً الى مساعد المدير العام ثم مديراً عاماً.

نور سليمان



تمّ تعيينه مديراً عاماً لشركة "سناس/ دي أتش إل" في السعودية. ويتمتّع **سليمان** بخبرة تزيد على 29 عاماً تدرّج فيها في مناصب عدة بدأها بقسم خدمات العملاء في البحرين في العام 1978 ثم تنقّل بين عدد من الدول العربية بينها السعودية ومصر والإمارات.

أنتوني باور



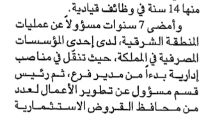
تمّ تعيينه مدير قسم الاستثمار في مجموعة الإمارات للإستثمار والتنمية (إيميفست). ويحمل **باور**، شهادة الدراسات العليا في مجال الهندسة المدنية، وهو يتمتّع بـ15 عاماً من الخبرة.

جاسم عوض

عيّنه بنك الإجارة الأول رئيساً لتطوير الأعمال في البنك، وسيتولى مسؤولية متابعة وتنفيذ ستراتيجية البنك التوسعية الطموحة.

وكان **عوض** شغل عدداً من المناصب الرئيسية في بنوك كبرى. وهو يحمل شهادة الماجستير في إدارة الأعمال، وعلوم الهندسة الإلكترونية من جامعة ويلز بكارديف.

سعيد المهودي

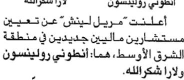


عيّن مديراً عاماً إقليمياً للمنطقة الشرقية في "ساب"، خلفاً لـ**زكي بن منصور أبو السعود**، الذي تقاعد بعد خدمة استمرت لأكثر من 24 عاماً مع "ساب".

ويتمتع **المهودي** بخبرة تزيد على 17 عاماً في مجال الخدمات المصرفية في المملكة، منها 14 سنة في وظائف قيادية.

وأمضى 7 سنوات مسؤولاً عن عمليات المنطقة الشرقية، لدى إحدى المؤسسات المصرفية في المملكة، حيث تنقّل في مناصب إدارية بدءاً من مدير فرع، ثم رئيس قسم مسؤول عن تطوير الأعمال لعدد من محافظ القروض الاستثمارية للشركات.

أنطوني رولينسون ولارا شكرالله



أنطوني رولينسون — لارا شكرالله

أعلنت "مريل لينش" عن تعيين مستشارين ماليين جديدين في منطقة الشرق الأوسط، هما: **أنطوني رولينسون ولارا شكرالله**.

يتمتّع **رولينسون** بخبرة 19 عاماً، قضى 5 منها في دول مجلس التعاون الخليجي. ولديه خبرة واسعة في أسواق الولايات المتحدة، المملكة المتحدة وآسيا.

أما لارا **شكرالله** فتتمتّع بخبرة 9 سنوات من العمل في إدارة الثروات في منطقة الشرق الأوسط، تولّت خلالها مناصب مختلفة.

أحمد صلاح وسامر منير



أحمد صلاح

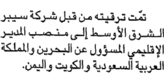


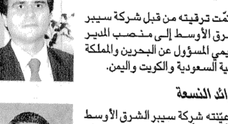
سامر منير

أعلنت مجموعة "موفنبيك" عن تعيينات جديدة فيها، حيث عيّنت **أحمد صلاح** مديراً مالياً لمكتبها الإقليمي في مصر، و**سامر منير** مديراً لإدارة المبيعات والتسويق لمنتجع وسبا موفنبيك الجونة.

ويتمتّع **صلاح** بخبرات فندقية متميّزة حيث تدرّج في العديد من المناصب في فنادق "موفنبيك" في مصر والسعودية، وكان آخرها منصب مدير الإدارة المالية لفنادق "موفنبيك" العائمة في مصر. أما **منير** فيتمتّع بأكثر من 15 عاماً من الخبرة في سلسلة من الفنادق العالمية.

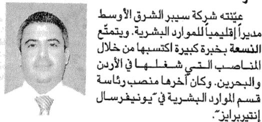
رمزي القصاب





تمّت ترقيته من قبل شركة سيبر الشرق الأوسط إلى منصب المدير الإقليمي المسؤول عن البحرين والمملكة العربية السعودية والكويت واليمن.

رائد النسعة



عيّنته شركة سيبر الشرق الأوسط مديراً إقليمياً للموارد البشرية. ويتمتّع **النسعة** بخبرة كبيرة اكتسبها من خلال المناصب التي شغلها في الأردن والبحرين. وكان آخرها منصب رئاسة قسم الموارد البشرية في "يونيفرسال إنتيربرايز".

Offices and Representatives

Al-Iktissad Wal-Aamal Offices

LEBANON (head office)

Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: + 961 1 780200 - 353577
FAX: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

RIYADH
P.O.BOX: 5157 RIYADH 11422
Al Olaya str., Al Nemr Center (B),
3rd Flr., Office # 302
TEL: + 966 1 293 2769
FAX: + 966 1 293 1837

JEDDAH
Adham Trade Center, Al Madinah Rd
1st Flr, Office # 105
TEL & FAX: + 966 2 651 9465
+ 966 2 614 1855

U.A.E. (Regional office)

P.O.BOX: 55034 DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

KUWAIT

P.O.BOX: 22955
SAFAT 13090 KUWAIT
TEL : + 965 2409552
MOBILE: + 965 7835590
FAX: + 965 2409553

QATAR

office # 16 ,Bin Towar center,
TV roundabout, Doha, Qatar
P.O.BOX: 747 Doha-Qatar
TEL: + 974 4877442
FAX: + 974 4873196
Mobile: + 9745112279
E-MAIL: raed.chehaib@iktissad.com

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: + 33 1 40883574
FAX: + 33 1 40883574
Email: vt22@wanadoo.fr

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: + 813 35846420
FAX: + 813 35055628

MALAYSIA

Shallie Cheng
Publicitas International Sdn Bhd
S105, 2nd Floor, Centrepoint,
Lebuh Bandar Utama, Bandar Utama,
47800 Petaling Jaya, Selangor,
Malaysia.
Mobile Phone: + 6012 287 3092
TEL: + 603 7729 6923
FAX: + 603 7729 7115
Email: scheng@publicitas.com

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL, 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: + 82-2 739 7841
FAX: + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: + 44 207 592 8325
FAX: + 44 207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index



استثمارك في سيلفر تاور بريق يحقق طموحاتك.



نقدم لكم "سيلفر تاور" جوهرة الخليج التجاري في دبي.

"سيلفر تاور" برج أعمال فريد، حر التملك، يتميز بموقع استراتيجي راق، ومظهر في منتهى الإبداع يجعل منه صرحاً فارقاً يتألق في مشروع الخليج التجاري، قلب مدينة دبي عاصمة الأعمال. يتمتع البرج بإطلالة رائعة على الواجهة المائية وشارع الشيخ زايد، وتصاميم خلاقة من الألمنيوم الفضي والزجاج المتلألئ؛ لقد جمعنا كل هذه المزايا وأكثر في صرح عمراني يعد تحفة فنية معاصرة، وصنعنا للنجاح فناً جديداً.

برج تجاري مكون من ٣١ طابق ويضم ٢٦٠ مكتباً | ٦ مصاعد عالية السرعة | ٤ طوابق من مواقف السيارات | تسهيلات ترفيه عالية تتضمن ملعب جولف صغير وأحواض سباحة | نادي صحي ومحلات تجارية كاملة التجهيزات.

اتصل على ٨٠٠-٨٢٦٣٣٧، أو تفضل بزيارة مكاتب المبيعات في دبي أو الشارقة.



BUSINESS BAY



إتصل بنا على: ٨٢٦٣٣٧ - ٨٠٠، دبي: ٤٠٧٥٥٥٥ ٤ ٩٧١+، الشارقة: ٥٠٩٩ ٥٩٩ ٦ ٩٧١+، info@tameer.net

TAMEER

www.tameer.net